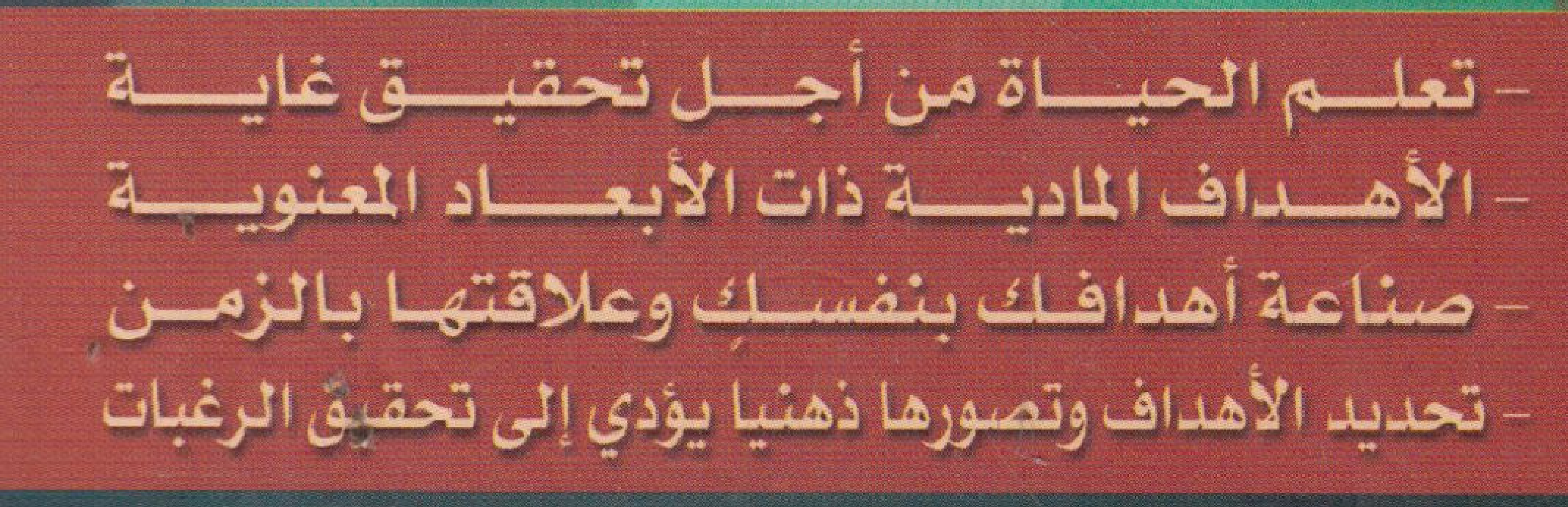
سلسلة فن قيادة الحياة وتفعيلها

كيف تحدد أهدافك وتحقق رغباتك

أ. سليمان الدروبي





سلسلة فن قيادة الحياة وتفعيلها

كيف تحدد أهدافك وتحقق رغباتك

- تعلم الحياة من أجل تحقيق غاية.
- الأهداف المادية ذات الأبعاد المعنوية.
- صناعة أهدافك بنفسك وعلاقتها بالزمن.
- تحديد الأهداف وتصورها ذهنياً يؤدي إلى تحقيق الرغبات.

تأليف

أ.سليمان الدرويش



الطبعة الأولى

2007م - 1428هـ



سليمان جميل الدروبي

كيف تحدد أهدافك وتحقق رغباتك/ أسليمان الدروبي

رقم إيداع (2006/11/2966)

رقم الإجازة لدى دائرة المطبوعات والنشر (2006/11/3638)

❖ تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

ردمك: (ISBN 9957-36-163- 5)

دار الأسرة للنشر والتوزيع

عمان – الأردن - العبدلي – هاتف 5689113 - 6 – 962+

فاكس 4613465 - 6- 962+

ص.ب 927426 – الرمز البريدي 11190 عمان / الأردن

www.alamthqafa.com

E-mail :daralosra @yahoo.com

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

لكل منا أهداف محددة نسعى إلى الوصول إليها بأسرع الطرق وأقل الإمكانات، سواء كانت أهدافاً مادية أم معنوية.

ويسلك كل واحد منا طرقاً يختارها للوصول إلى مبتغاه، وفي أثناء ذلك قد يعترضه الصعوبات والعراقيل؛ لذا يحاول التغلب عليها بتفكيره والتخلص منها. في حين قد يصل البعض إلى أهدافهم دون بذل كثير من العناية والجهد في ذلك؛ والسبب يرجع إلى توافر مقومات النجاح لهذه الأهداف.

كما أن الوصول إلى تحقيق الهدف يمر بالعديد من الخطوات المتسلسلة والمتتالية، والتي تبدأ بالحاجة والتفكير بالهدف، ثم التخطيط له، ووصولاً إلى تحقيقه ولمس النتائج الإيجابية له.

وكل ما سبق ذكره، يحتاج إلى التفكير والتوضيح، ومن أجل ذلك عملنا على إعداد هذا الكتاب الذي يتناول موضوع الأهداف، وكيفية تحقيقها؛ ليكون دليلاً للقارئ الكريم في الوصول إلى أفضل الأهداف التي يسعى لتحقيقها.

المؤلف

إستراتجية تحديد الأهداف

من أسباب قلة تناول موضوع الأهداف هو أن معظم الأشخاص غير قادرين على فهمه، إذ أنهم ليس لديهم صورة واضحة للهدف الخاص بهم، كما أنه في أغلب الأحوال لا يتم رسم صورة واضحة للهدف، وذلك لأنهم لا يعلمون – على وجه التحديد – ما الذي يردون تحقيقه أو الوصول إليه. وفي نهاية الأمر، فإنه هذا يتسبب لهم في قدر كبير من الألم والمعاناة.

أنواع الأهداف

تختلف الأهداف باختلاف الأشخاص، فلكل إنسان في هذه الحياة أهداف يعمل على التخطيط لها، ولا معنى لحياة الإنسان إذا لم يكن له هدف أو أهداف معينة في حياته.

فالأهداف هي المحرك، والحافز الذي يدفع الإنسان نحو التقدم في مختلف جوانب حياته. ولمهارة تحديد الأهداف فلسفة خاصة بها، وأسلوب معين لكي يكون من الممكن تحقيقيها.

الأهداف المعنوية ذات الأبعاد المادية

يسعى كثير من الناس إلى تحديد بعض الأهداف الخاصة به، والتي تمتاز بطبيعتها المعنوية، ولكنها في المقابل ذات مردود مادي؛ ومن الأمثلة على ذلك قيام الشخص بالدراسة من أجل الحصول على شهادة جامعية تمكنه من إيجاد عمل معين، يحقق له الكسب المادي، ويوفر له مصدراً من مصادر الدخل، ليتمكن من العيش.

ولو تمعنا قليلاً لوجدنا كثير من الأمور المعنوية في بدايتها، تكون ذات منافع مادية، وينطبق هذا الوصف على الدراسة الجامعية بكافة مستوياتها،

ولكنها في نهاية المطاف تحقق أهداف تتمثل في توفير المنافع التي توجد له مصدراً من مصادر الرزق يقتات منها هو من يعليه.

الأهداف المادية ذات الأبعاد المعنوية

وعلى العكس مما سبق، فهناك أهداف مادية في بدايتها تكون في نتيجتها ذات آثار معنوية، وتحقق جوانب تتصف بأنها معنوية.

ومن الأمثلة على ذلك قيام شخص بإنشاء شركة أو مصنع، هدفه الرئيسي هو تحقيق المكاسب المادية، ولكنه عندما يرى أن هذا المصنع أو المنشأة حققت له أرباحاً كبيرة يقوم بتوزيع جزء كبير من فائض الربح على الأسرة الفقيرة، أو يقوم بإنشاء مكتبة عامة الهدف منها المساهمة في نشر الثقافة والعلم وتوفير المراجع للدارسين والباحثين بكافة العلوم.

الأهداف العامة والخاصة

أن أهداف الإنسان في غالب الأحيان قد تكون أهدافاً عامة، وقد تكون أهدافاً خاصة، وبالنسبة للأهداف العامة تمتاز باشتراك الفرد مع غيره من الأشخاص في تحديدها، وبالتالي فهو يعد عضو في مجموعة تهدف إلى تحقيق الأهداف العامة.

أما الأهداف الخاصة، فتختلف عن سابقتها بأنها تقتصر على فرد دون غيره من الأشخاص، ومن أمثلة ذلك أن يهدف شخص ما إلى إكمال دراسته الجامعية، أو أن يكون طبيباً، أو مهندساً، أو ما شابه ذلك.

ومن هنا فإن كل هدف عام هو هدف خاص في نفس الوقت، لأنه يختص به الشخص شأنه شأن غيره من الناس، بينما ليس كل هدف خاص هو عام.

طبيعـة الأهداف

الهدف هو محرك الحياة

أن تحديد الإنسان الهدف معين في حياته يعد مـن أهـم الحـوافز الـتي تـدفع الإنسان إلى العمل الدؤوب، والنشط، لكي يصل في نهاية الأمر إلى تحقيقه، فـإذا كانت حياة الإنسان بلا هدف فإنها بلا شك تعتبر خالية من المضـمون، ولـذلك فإن الهدف هو محرك حياة الإنسان.

وضع الأهداف لا يعني تحقيقها

من الممكن أن يضع الإنسان في نصب عينيه العديد مـن الأهـداف، سـواء كانت ذات طابع معنوي أم مادي، أو كانت أهادفاً عامة أو خاصة، ولكن تحديد هذه الأهداف لا تعني – في كثير من الأحوال – تحقيقها ، فوضع الهدف وتحديده شيء وتحقيقه شيء آخر.

فتحديد الإنسان لهـدف معنـاه السـير في أول خطـوة مـن خطـوات تحقيـق الهدف، بل من الممكن أيضاً أن تكون بداية المعاناة للإنسان، وتحقيق هذا الهـدف ليس معناه الوصول إلى غاية ما يتمناه المرء، لأن تحقيق الهدف هو مرحلـة سـابقة لمرحلة الاستفادة من هذا التحقيق وجني ثمارها، فكثير من الأشـخاص يقومـون بوضع الأهداف، ويعملوا على تحقيقها، وبالفعل يتحقق لهم ذلـك، إلاّ أنـه بعـد ذلك قد يكون المردود ذلك سـلبياً علـيهم، وعكـس مـا كـان و يتوقعـوا. فمـن الممكن أن يهدف الإنسان إلى إنشاء منشأة ما، وبعدئذٍ تزدهر لفترة من الزمن.

الأهداف وعلاقتها بالزمن

يقسم العديد من الأشخاص أهدافهم اعتمـاداً علـى عنصـر الـزمن، فمـن الأهداف من يحتاج إلى وقت قصير لتحقيقه، ومنها ما يحتاج إلى وقت أطـول ممـا

يحتاجه الهدف الوقتي، بينما هنالك أهداف قد تأخذ وقتاً طويلاً من أجل تحققها، ومن هنا تقسم الأهداف من حيث علاقتها بالزمن إلى:

الهدف قصير الأجل

وهو الهدف الذي يتطلب وقتاً قصيراً لتحقيقه، من ذلك أن يهدف المدير إلى التخلص من الفائض في إنتاج المؤسسة، فقد يحتاج إلى شهر أو شهرين، بمعنى آخر يتطلب فترة زمنية قصيرة نوعاً ما.

الهدف متوسط الأجل

وهو هدف يمتاز بأنه يتطلب وقتاً متوسطاً، ومعتدلاً من أجل تحقيقه، ومثال ذلك أن يهدف المدير إلى تبديل بعض المعدات الموجودة في منشأته، أو كأن يهدف شخص ما إلى الحصول إلى الشهادة الجامعية، ولذلك فإن الهدف متوسط المدى قد يتطلب فترة زمنية تتراوح ما بني السنة والخمسة سنوات.

الهدف الطويل الأجل

وهو الهدف الذي يتصف بأنه يتطلب وقتاً طويلاً من أجل تحقيقه، وقد تتراوح مدته ما بين 5 أعوام و20 عاماً، ومثال على ذلك أن يهدف طالب في الثانوية العامة إلى الحصول على شهادة الدكتوراه في علم من العلوم.

الأسباب التي تؤدي إلى عدم تحديد الأهداف

هناك العديد من الأسباب والمبررات التي تدفع الكثير من الأشخاص إلى عدم القيام بتحديد مسبق لأهدافهم المنشودة، وتتمثل هذه الأسباب بما يلي:

عدم الرغبة في إضاعة الوقت

يحاول البعض تجنب التحديد المسبق لأهدافهم، بسبب عدم رغبتهم في إضاعة أوقاتهم، فهؤلاء الأشخاص يعتقدون أنهم سيفقدوا جزءاً كبير من وقتهم

إذا ما انشغلوا في تحديد أهدافهم، والسعي وراء تحقيها، لذلك فهم يحاولون الاختصار على أنفسهم، والابتعاد عن تحديد أهدافهم ، وكذلك السعي وراء تحقيقها، ومن أجل ذلك يحاول البعض الانشغال في مسائل ومتطلبات الحياة اليومية لكي يبتعدوا عن ذلك.

الخوف من عدم تحقيق الأهداف

يضاف إلى ما سبق أن خشية البعض من عدم تحقيق أهدافهم في نهاية المطاف، هو أحد الأسباب التي تحول دون القيام بتحديدها، وذلك لأن هؤلاء ليس ليديهم الرغبة في المجازفة أو المغامرة على الاحتمالات، التي من الممكن أن تتحقق أو لا تتحقق.

ومن هنا يحاول الكثيرون تجنب المضاربة على عنصر المغامرة، نتيجة لعدم تأكد تحقيق هذه الأهداف في المستقبل، وتجنب العناء الناتج عن ذلك.

ومثال على ذلك خشية البعض من التخطيط وتحديد الأهداف المتعلقة في إكمال الدراسة الجامعية، لأنها تحتاج إلى مبالغ مادية قد يكون من الصعب على هؤلاء توفيرها.

عدم توفر الجانب الثقافي

يلعب الجانب الثقافي دوراً بارزاً في شخصية الإنسان، لأن الشخص الذي يمتلك الثقافة يمتاز بقدرته على التفكير، وبرغبة في تحسين أوضاعه المادية والمعنوية، وفي سبيل ذلك يسعى إلى التفكير ببعض الأهداف التي تساعده في تحقيق ذلك وفي نفس الوقت قد يحاول البحث عن الطرق المؤدية إلى ترسيخ هذه الأهداف إلى واقع ملموس.

بينما الشخص الذي لا يتوفر فيه هذا الجانب، قد يحاول الابتعاد عن التفكير بالأهداف، وبتحديدها، وبذلك فإنه يتجنب الدخول في أمور يصعب عليه التعامل معها، ومن هنا فإن الثقافة تلعب دوراً بارزا في مسألة تحديد الأهداف أو تحقيقها.

المزايا التي يوفرها تحديد الأهداف

لا شك أن قيام الإنسان بتحديد أهدافاً مستقبلية له، يوفر العديد من المزايا والفوائد من أهمها:

تنظيم الأمور الحياتية

أن الشخص الذي يقوم بتحديد أهدافه، غالباً ما يحاول تنظيم الأمور الحياتية اليومية له، وذلك من خلال وضع البرامج المختلفة من أجل العمل على تحقيق هذه الأهداف، ومن هنا يحاول العمل دائماً على تنظيم الأمور المادية والمعنوي، والسيطرة عليها ليساهم ذلك كله في المحصلة في عملية تحقق الأهداف، وجعلها حقيقة واقعة.

إرضاء الشعور المعنوي

أن قيام الشخص بوضع الأهداف المستقبلة له، وتنظيم الجريات المختلفة لحياته، سيعطي شعوراً معنوياً داخلياً لهذا الشخص بأنه فاعل في حياته، وبأنه موجود، وبأنه أكثر إيجابية، وعلى استعداد لتحقيق هذه الأهداف التي رسمها، وبالتالي ستبعد عنه الشعور بالسلبية والإحباط، لذلك يفضل دائماً عدم اختلاط الأشخاص الذين يضعون أهدافاً مستقبلية لهم، ويعملون على تحقيقها بغيرهم من الأشخاص ذوي الانطباعات السلبية، أو ممن يدمرون المعنوية، وذلك تلافياً لتأثرهم بأولئك الأشخاص المتذمرين.

استثمار الوقت

أن التحديد الدقيق للأهداف المستقبلية والعمل النشيط على تحقيقها من شأنه أن يجعل بمقدور الشخص أن يتعامل مع عنصر الوقت، وأن يديره بشكل مفيد في كثير من الأحيان، ولذلك يمتاز هؤلاء الأشخاص بقدرتهم على استثمار الوقت وعدم إضاعته في ما لا ينفعه، بحيث يقدر معنى الوقت.

الأسلوب الأمثل لتحديد الأهداف

هناك العديد من الأمور التي من المفيد إتباعها من أجل تحديد أفضل للأهداف، لما لهذا التحديد من أهمية في تحقيق هذه الأهداف، وتتمثل هذه الأمور فيما يلي:

تحديد ما يريده الإنسان

عندما تحدد ما تريد فإنك تكون قد اتخذت أهم قرار في حياتك، فعليك أن تعرف أولاً ماذا تريد لأن هذه هي الخطوة الأولى نحو تحقيق هدفك.

فكل إنسان ناجح بدأ أولاً بحلم ثم بدأ يضع أحلامه في حيز التنفيذ. فما هو حلمك أنت؟ ماذا تريد أن تكون؟ ماذا تريد أن تفعل أو تحقق في حياتك أكثر ما أي شيء آخر؟ المهم أن تعرف وتتصرف على أساس ماذا تريد؟ فكما يقول دينيس واتلي في كتابه (متعة العلم): "لكي تصل إلى مكان ما عليك أولاً أن تعرف إلي أين أنت ذاهب.

تحديد الإطار الزمني للأهداف

إن أهدافاً بدون وقت محدد ليست سوى أمنيات، هل نتخيل مباراة كرة قدم بدون وقت محدد؟ إن اللاعبين سوف يستمرون باللعب إلى ما لا نهاية!! أن من المهم أن تحدد وقتاً واقعياً تشعر أن بإمكانك أن تحقق خلاله ما تسعى إليه.

المرونة والعزيمة

من المفيد جداً للإنسان أن يكون مرناً في تعامله مع مختلف الأمور، لأن المرونة هي رياضة للعقل، وهي التي يستطيع الإنسان من خلالها أن يفكر في البدائل، والتعديلات المختلفة على الخطط والبرامج التي ينتجها، لذلك فإذا وجد الإنسان أن أهدافه تحتاج إلى صعوبات من أجل تحقيقها، فإنه إذا كان مرناً سيعمل على إدخال التعديلات عليه، الأمر الذي يسهل عليه الوصول إلى أهدافه المرجوة.

تصور الأهداف لتحقيق رغباتك

لتحقيق رغباتك وطموحاتك وبسرعة عليك أن تمارس تصور هذه الأهداف. كن إيجابيا ومتفائلاً بتحقيق هذه الأهداف.

إن كل ما ترغب فيه وتطمح بتحقيقه باستطاعتك الحصول عليه وذلك بأمر وإيحائك إلى عقلك الباطن. وتحقيق هذه الأهداف مادية كانت أم معنوية، لكن أول خطوة يجب إتباعها هي تحديد الهدف، فإذا كان هدفك هو الصحة الجيدة والشباب الدائم وقهر الشيخوخة والعيش متمتعاً بالجسم السليم والعقل السليم، فما عليك إلا أن تتسلح بالمعرفة الصحيحة للجسم- وظائف أعضائه والعقل وقوته ومستوياته من عقل واعي وعقل باطن – والغذاء وخصائصه وتناوله بصورة متوازنة، وتجنب الإرهاق والتوتر.

الإنسان يحصد ما يزرع

إن للفكر براعة فائقة، ومقدرة عجيبة في إنتاج ما يقدمه. ومن العجيب أننا ونحن نعرف هذا عن تجربة، نسمح لأنفسنا بالاستمرار والمثابرة في التفكير بإلحاح

دائم في أشياء لا نحبها ولا نريد أن نقوم بعملها. بينما يكون العقل الباطن طول الوقت جاداً في البحث عن بعض وسائل يعبر بها عن نفسه تعبيراً مادياً.

إن الأحلام العقيمة الفارعة، والأوهام التافهه، والأفكار المبعثرة بدون أهداف محددة، لن تنجز شيئاً البتة، لكن التركيز القوي الفعال على أهداف إيجابية محددة والمتبوع بالحركة هو الذي يحمل قدرة الفكر والعقل الباطن على العمل الذي نرغب في تأديته.

فينبغي علينا أن نعمل إذا أردنا تحقيق أهدافنا ومثلنا العليا. فعن طريق تحويل الطاقة والقدرات إلى أنماط وأشكال أخرى يجد الفكر والعقل الباطن تعبيراً، وبإيجاد التعبير يتم العمل.

إن الأشياء العظيمة إنما تنتج دائماً من وصل أشياء صغيرة ببعضها وصلاً بارعاً، وضم شملها بمهارة وإتقان. وباتخاذك الخطوة الأولى تحصل على القدرة التي تساعدك على اتخاذ الخطوة الثانية.

وإذا كان لدينا الهدف أو الفكرة النافذة الصائبة عما نرغب أخيراً تحقيقه وإنجازه فسيبقى العقل الباطن والمخيلة الخلاقة أمينة على واجباتها بوساطة التركيز إلى أن تبلغ الغاية التي نأملها وندرك الغرض الذي نستهدفه ونريده.

لا تسمح بالانحراف عن الهدف

إن الإنسان الذي يعمل على تحقيق أحلامه وأهدافه، إنما هو الذي يركز أفكاره على هدف أو غرض بعينه. ولا يسمح لنفسه أن يحيد أو ينحرف عن هذا الهدف حتى يتحقق، إنه يصون طاقته ويوجهها نحو هذا الهدف أو الغرض المعين. أنه يترك عقله لتنوع الفكر واختلافاته، ولكنه لا يسمح لأي إيحاءات مضادة أو عكسية أن تعوق أثر تفكيره أو هدف ينويه أو الذي صمم عليه.

إنجاز الأهداف بشكل لا شعوري

في بعض الحالات الهامة نضع وننجز أهدافنا لا شعورياً فمثلاً: نظامنا الجسماني العضوي يقوم بشكل مستمر بكل أنواع الأعمال اللازمة المركبة داخلياً للحفاظ على الحياة، وهذا هو هدفه، مثل: حفظ درجة حرارة الجسم وشفاء الجراح على جلودنا. وفي هذه الحالات الحيوية ليس علينا إلا أن نثق في النظام. فنحن " لا شعورياً " نعرف أن يعمل.

البرمجة النفسية وعلاقتها بتحديد الأهداف

ولحسن الحظ فإن منهج النفسية اللغوية يتيح لنا أن نندمج مع نفس طريقة الضبط، أو القدرة على إنجاز الأهداف التي نحددها ونحدد غرضها بكامل الإدراك. عليك أن تبدأ بتقرير ماذا تريد. (وهي المرحلة الأولى في نموذج المراحل الأربع لتحقيق الأهداف). ومعظم ما يتم في هذه المرحلة يكون لا شعورياً (مثل تعلم الكلام أو المشي للأطفال – أو القدرة على محاكاة مهارة يتمتع بها شخص آخر). وسواء كان ذلك شعورياً أو لا شعورياً فأنت تحتاج لمعرفة نتيجة محددة أو هدف محدد.

بلوغ الهدف

بافتراض أن توفرت لك القدرة على فعل شيء ما، مستخدماً في ذلك جهازك العضوى العصبي الكلي. وهذا النظام لديه القدرة أيضاً على ملاحظة ماذا يحدث من خلال حواسك. وتستطيع أن تطور هذه المهارة بما اصطلح على تسميته "دقة الملاحظة الحسية"، (إن نظام التدفئة المركزية ينجز معياريه، أو " ملاحظاته "بواسطة الترموستات "منظم الحرارة" الذي يتحسس درجة حرارة

الغرفة، ومدى " انحرافها" عن "الهدف المحدد" الذي تم ضبطه وتحديده)، أخيراً يمكنك إحداث التغييرات، فلدينا نظام عضوي عصبي رائع لأداء هذا العمل، إن العديد من سلوكياتنا القائمة على " الطيار الآلي " تعتمد على نظام التغذية المرتدة المندمج فينا، والذي يتمثل إنتاجية في ما نطلق عليه المهارة اللاشعورية.

ضع أهدافك بنفسك

الهدف هو الغاية التي توجه إليها كل الجهود، وتركز عليها كل الموارد، وينبغي أن يكون الهدف محدداً (حتى يكون واضحاً لمن يسعى إليه)، قابل للقياس (ليتعرف الناس على ما إذا كانوا قد تواصلوا إليه أم لا)، وأن يتم التعامل معه في إطار زمني وتكلفة محدودين.

ويعنى تحديد الأهداف توضيح سياسة الشركة ومتطلباتها الإستراتجية وتحديد وتحقيق أهداف عملية مرتبطة بها ومتممة لها. إنها عملية متكاملة تربط ما بين التخطيط المشترك والعمل، وكلما زاد تحديد الأهداف داخل المؤسسة زاد وضوحها وتميزها. فكل قسم وكل فريق بل وكل فرد يجب أن يحدد ويضع أمامه أهدافاً يسعى لتنفيذها.

كيف لي أن أعرف ماذا أريد؟

نشأ موضوع التدريب على الحسم من فكرة أن الناس يعيشون حياة أفضل إذا استطاعوا التعبير عما يريدون، وإذا استطاعوا أن يخبروا الآخرين كيف يحبون أن تتم معاملتهم. ومع ذلك فإن بعض الناس يجدون أنه من الصعب عليهم أن يعرفوا ما الذي يريدونه بحق من الحياة. إذا كنت قد قضيت معظم حياتك في

خدمة الآخرين، عن إيمان منك بأن ما تريده أنت ليس مهماً، فقد تكون مهمة العمل مع ما هو مهم بحق بالنسبة لك مهمة عسيرة للغاية!

بعض الناس يبدون وكأنهم يعرفون بالضبط ما يشعرون به وما يريدونه. إذا كان هناك شيء مزعج، قد يكون الشعور هو الانزعاج، أو الضيق، أو الغضب، أو الخوف، ولكن هؤلاء الناس قادرون على ترجمة الشعور، ومعالجة القضية الأساسية المطروحة، واتخاذ قرار بشأن ما يجب علمه – أياً كان – وعمل هذا الشيء.

وآخرون يجدون أنه من الصعب أن يعرفوا ما هي مشاعرهم وما يريدون عمله في المقابل. إنهم غالباً ما يترددون في أن يكونوا حاسمين، ويتحجبون، "أي حسم؟ إنني لست أدري ماذا أريد!". إذا كنت تواجه مثل هذه المشكلة، قد تجد أنه من المفيد أن تحاول تصنيف مشاعرك. الغضب، والقلق، والتوتر، والضجر، وعدم الارتياح، والخوف هي مشاعر مألوفة.

ومن بين المشاعر الأخرى التي سوف تشعر بها، هناك السعادة، والإثارة، الحب والاسترخاء، والحزن.

القدرة على تحديد الشعور

بعض الناس سوف يكونون بحاجة إلى دقائق قليلة فحسب من التفكير قبل إظهار ما يشعرون به داخل أنفسهم. آخرون سوف يكونون بحاجة إلى خطوة أولى أكثر نشاطاً؛ غالباً ما يكون من المفيد أن تقول شيئاً: "أشعر بالاكتئاب"، أو هناك شعور سيئ، ولكنني لا أستطيع تحديده".

مثل هذه العبارات سوف تجعلك تبدأ في عملية بحث نشطة عن هذا الشعور الذي تشعر به، وسوف تساعدك في البدء تنقية توضيح أهدافك.

قم بتوفيق الأهداف مع المكلفين بإنجازها

لا يجب أن تتم عملية تحديد الأهداف عن طريق الإملاء أو إصدار القرارات بل تتم عن طريق الاقتراح والسعي لإيجاد أفكار جديدة والنقاش والتفاوض والتراضي والاتفاق. وهذا هو الوضع المثالي: فعندما يُعقد اجتماع ثنائي بين المسؤول عن تحديد الهدف والمسؤول عن تنفيذه. ينبغي على الأقل أن تكون لديهم إجابة عن الأسئلة التالية: من، ماذا، أين، متى، لماذا، كيف.

وضع إجراءات مراجعة الأداء

وهذه الإجراءات والتي سيتم تناولها في القائمة التالية تعتبر من أساسيات تقييم الأداء؛ فالمناقشات التي تطرح من أجل عرض وتقييم الأداء السابق تمنح الفرصة للاستفادة من وتعديل الأهداف القديمة أو وضع أخرى جديدة للفترات المقبلة.

بناء أهدافك

دعنا نكون محددين. إنك ترغب في أن تكتب في سجلك بعض الأهداف التي سوف تساعد في إرشادك في عملك على الحسم في الأسابيع القادمة. ابدأ بالتكفير بشكل إبداعي فيما تريد أن تحققه من هذا البرنامج للنمو الشخصي. فكر في حسمك، واكتب أي شيء يتبادر إلى ذهنك في هذا الصدد. اكتب بسرعة، ولا تتجاهل أو تنتقد أية فكرة مهما بدت لك سخيفة أو حمقاء. كن متفتح الذهن إلى أقصى حد تستطيعه.

بعد أن تكون قد انتهيت من تأليف قائمة من الاحتمالات، سوف يكون عليك أن تخفضها إلى قائمة قصيرة من الأهداف المحددة. ما الذي يجب أن تحتويه القائمة؟ فكر في ستة معايير أساسية بينما تتخذ قرارك، وتلك هي: العوامل

الشخصية، والمثل العليـا، وقابليـة التحقيـق، والمرونـة، والوقـت، والأولويـات. اجعل كلاً من أهدافك "تتحدد" في ضوء تلك المعايير الستة.

المثل العليا

هناك على الأرجح الكثير من الناس ممن تكن لهـم الإعجـاب والاحـترام. إذا انتقيت صفات الحسم الواحد أو أكثـر مـن هـؤلاء "النمـاذج" كمثـل عليـا يمكنك الكفاح للوصول إليهـا، فسـوف تكـون لـديك بالفعـل بعـض الأهـداف السلوكية المحددة في ذهنك. مثل أعلى تم اختياره بعناية سوف يلـهمك التمسـك بأهدافك. والنموذج الجيـد قـد يكـون أفضـل الأصـدقاء، أو معلمـاً محبوبـاً، أو شخصية شهيرة، أو قائداً اجتماعياً، أو مقدم برامج، أو أحـد أفـراد الأسـرة، أو مديراً تنفيذياً، أو شخصاً ذا أهمية تاريخية، أو حتى شخصية روائية. يمكن لسلوك هذا الشخص أن يكون أحد الأسس لأهدافك.

قابلية التحقيق

تقدم ببطء نحو تحقيق تغييراتك في سلوك الحسـم، وبخطـوات صـغيرة مـن أجل زيادة فرصك في النجاح. لا تضع أهدافاً خيالية غير قابلة للتحقيق وتخـاطر بالفشل المبكر. وبدلاً من ذلك، افعل القليل كل يوم، وتقدم خطوة بخطوة.

ذكر نفسك باستمرار بأن تقسـم أهـدافك الأساسـية الكـبيرة إلى خطـوات صغيرة يمن إنجازها. خذ وقتك. سـرعان مـا سـوف تلاحـظ التغـيير في نفسـك، وسوف تصل إلى أهدافك الكبيرة عن طريق خطوة صغيرة، ثم أخرى وأخرى.

المرونـــة

إن اتخاذ قرار بشأن التغيير وكيفية التغيير كما تريد يمكـن أن يكـون عمليـة صعبة ومعقدة ليست لها نهاية. الأهداف لا "تستقر" مطلقـاً؛ إنهـا تـتغير علـى الدوام وفقاً لتغيرك، وتغير ظروف حياتك.

ربما أردت في وقت ما أن تنهي دراستك، وعندما فعلت هذا، تفتح أمامـك فجأة نطاق كامل جديد من الاحتمالات. أو ربما أنك فكرت في أن تكسب مبلغاً معيناً من المال سنوياً؛ وعندما وصلت إلى المستوى الـذي أردتـه، أصـبح هـدفك مضاعفت ذلك المبلغ سنوياً! ثم كانت هنـاك الترقيـة؛ وعنـدما حصـلت عليهـا، وجدت أنك لا تحب مسئولياتك الجديدة تماماً كما لم تكـن تحـب مسـئولياتك في وظيفتك القديمة. إذاً فإن التغيير نفسه هو العامل الثابت. اجعل أهدافك مرنة إلى حد كاف بحيث يمكنك التكيف مـع الـتغيرات الحتميـة الـتي سـوف تطـرأ علـى حياتك.

الأولويـــات

بعد تحديد قوائم أهدافك قصيرة المدى، ومتوسط المـدى، وطويلـة المـدى، رتب كل مجموعة من الأهداف – التي تندرج في قائمة واحدة – وفق أولوياتك.

- حدد أهدافك "القمة، والوسط، والقاع".
- أهداف القمة... الأهداف الأكثر أهمية.
- أهداف الوسط.... الأهداف المهمة التي لا تحتاج إلى تحقيقها علـى الفـور أو في أسرع وقت.
- أهداف القاع... تلك الأهداف التي يمكن تأجيلها إلى وقت غير محدد دون أن تسبب ضغطاً شديداً عليك.

- إذا اخترت اثنين من أهداف القمة من كل من قوائم الوقت الثلاث، فسوف يكون لديك ستة عناصر ذات أولوية قصوى تعمل على إنجازها خلال فترة شهر واحد وفي كل شهر يمكن اختيار قائمة جديدة من الأهداف ذات الأولوية القصوى. بعض الأهداف سوف تظل على القمة، وأخرى لن تبقى كذلك.

اسع نحو تحقيق أهدافك

لقد حددت بعض الأهداف الممكنة لنموك، وقيمتها، وبدأت في ترتيبها وفقاً لأهميتها وقرب وقابلية تحقيقها.

اختر – واكتب في سجلك – بعض الأهداف لتعمل على تحقيقها عبر الأسابيع والشهور القادمة.

تخلص من الأفكار المبالغ فيها جداً أو بعيدة المنال عنك في هذا الوقت. كن عملياً. حدد بالضبط ما هي خطواتك التالية في رحلتك نحو تحقيق الحسم.

وبينما تتقدم في عملية الاختيار، تذكر نموذجك أو مثلك الأعلى. انظر ما إذا كانت خياراتك تتفق عموماً مع تلك الصفات التي ترغب في تنميتها. سلوكك الحاسم لن يتطابق تماماً مع سلوك مثلك الأعلى... في الواقع، لا ينبغي أن يكون كذلك. إنك تحاول أن تكون الشخص الذي أنت هو حقاً، وليس شخصاً آخر.

تذكر أن خياراتك دائماً ما لا تكون نهائية ودائماً ما تكون عرضة للتغيير وفقاً للظروف والمعلومات الجديدة. التزم بطريقك، ولكن حافظ على مرونتك، وأجرِ التعديلات المطلوبة. وضع أهداف حياتك الشخصية، يمكن أن يكون عملية مثيرة. وبينما تتخذ خطواتك نحو تحقيق كل هدف، سوف تجد شعوراً

حقيقاً صادقاً بالإنجاز أثناء تقدمك. هنئ نفسك بعد أن تخطو كل خطوة. استخدم سجلك بانتظام لمتابعة ومراقبة نموك. والأكثر أهمية من كل شيء: اجعل كل هذا يكون من أجلك أنت ولصالحك. إن أهدافك ليس عليها أن تسعد أي شخص آخر سواك. امنح اهتماماً حقيقياً صادقاً لرغباتك واحتياجاتك الخاصة .

تحقيق أهدافك من خلال الاحتفاظ بثقة الآخرين

الفوز بالأهداف من خلال الأخبار بالحقيقة الصريحة

لا توجد طريقة أفضل للفوز والاحتفاظ بثقة الآخرين من إخبارهم بالحقيقة البسيطة الصريحة دون زخرفة، كذلك فإنه لا تجد طريقة أسرع لفقدان ثقة أحد الأشخاص من أن تكذب عليه، إذن، إذا أردت أن تكتسب سلطة مطلقة في التعامل مع الآخرين، وإذا أردت الإيحاء إليهم بوضع يمنحك ثقتهم، فعليك بإتباع الإرشادات الخمسة التالية:

عليك بإتباع الأمانة المطلقة والصدق في جميع الأوقات

ولا يوجد هناك استثناء لهذه القاعدة. بالطبع، إن هذا لا يعني انه يجب عليك أن تتعمد إهانة أحد الأشخاص أو جرح مشاعره بقول الحقيقة له، إذا استطعت ألا تذكر شيئاً جيداً عن شخص ما، إذن فافعل ذلك بالضبط: لا تقل أي شيء، عليك بالإلتفات إلى صفاتك وقدراتك وبراعاتك الشخصية، وليس نفس هذه الأشياء الخاصة بشخص آخر.

كن دقيقاً وصادقاً فيما تكتبه من عبارات

يجب أيضاً أن تضع في اعتبارك أن التوقيع الذي توقعه على أي وثيقة أو أي شيء من الأشياء الخاصة بالمراسلة يعادل في أهميته ما تقوله لشخص ما

وجهاً لوجه، فعندما توقع على شيك مصرفي، يعتبر توقيعك شهادة منك بأنك تمتلك مالاً كافياً في البنك لتغطية هذا الشيك، ويجب أن يحمل توقيعك على أي شيء خاص بالعمل نفس الثقل والأهمية.

عليك بتأييد ما تعتقد في صحته

يجب أن تمتلك الشجاعة الكافية للتعبير عما تؤمن به من مبادئك، بغض النظر عن العواقب.ولا تعرض مبادئك للخطر أو للشبهات، كما أن عليك أيضاً ألا تتاجر بها، فإذا ما تم إغواؤك بأن تتاجر بها، فعليك بتقديم الأمانة، والإحساس بالواجب، والشرف الشخصي فوق كل شيء.

استعد لقبول اللوم الموجه إليك إذا ما كنت مخطئاً

إذا كنت مخطئاً فعليك بامتلاك الشجاعة الكافية لقول ذلك، وعليك أن تتقبل اللوم الذي يوجه إليك إذا ما ارتبكت أحد الأخطاء، وأنت على علم تام بأنك الشخص الوحيد الذي أذنب وسوف تفوز بسلطة مطلقة في تعاملك مع الآخرين عندما تفعل ذلك.

حقيقة وطبيعة الأهداف

يعد تحقيق الأهداف بمثابة مؤثرات سابقة قد تؤدي إلى العقاب أو الدعم الإيجابي، فمثلاً عندما يعاقب الأشخاص بسبب فشلهم في تحقيق الأهداف فإنهم سيحاولون الوصول إلى هذه الأهداف فقط لكي يتجنبوا العقاب. وعلى الجانب الآخر فإنه عندما يجد هؤلاء الأشخاص دعماً إيجابياً عند الوصول للأهداف المنشودة، فإنهم لن يتوقفوا ساعتها عن العمل ولكنهم سيبذلون أقصى جهد لتحقيق المزيد، لأنهم يعلمون أنهم سيحصلون بعدئذ على المزيد من الدعم الإيجابي.

إن تحديد الأهداف لا يؤدي دائماً إلى تحسن الإنتاج، بسبب تطبيق هذا المبدأ أحياناً بشكل خاطئ. فمثلاً عندما يصل العمال إلى الأهداف المنشودة ثم لا يجدن دعماً إيجابياً أو حتى لا يجدون عقاباً عند الفشل، فتأكد أن وضع هذه الأهداف لن يُفيد تماماً في إحداث أي تحسن مستقبلي في الإنتاج وسيكون في النهاية مضيعة للوقت.

تحديد الأهداف يؤدي إلى نتائج إيجابية

إن تحديد الأهداف لا يُؤدي بالضرورة للنتائج المنشودة إلا إذا دُعمت هذه النتائج سواء سلبياً أو إيجابياً. فالأهداف هنا مؤثرات سابقة إذا أدت لنتائج مرغوبة ثم تم تدعيمها إيجابياً فإن الأشخاص سيكونون على أتم الاستعداد وبمنتهى الحماس للوصول للمزيد منها. ومهما يكن فإن تحديد الأهداف يُسهم إلى حد ما في تحسين الأداء إذا تم استخدامه بشكل جيد وسليم.

ومن الواضح تماماً أن الغرض من تحديد الأهداف ينبغي أن يكون زيادة فرص وجود الدعم الإيجابي. فإذا نجحنا في تحقيق ذلك فإننا نحتاج للمزيد من هذه الأهداف. ويرى ذوو العقول المستنيرة أن أفضل الأهداف هو وضعها بشكل بسيط وذلك للأسباب التالية:

1. ستزيد احتمالات تحقيق الهدف كلما كان بسيطاً، وعندما يتم الوصول إلى الهدف والاحتفال بذلك النجاح فإن الدافع لتحقيق المزيد سيزداد.
2. إذا أصبحت الأهداف مؤثرات سابقة لحدوث دعم إيجابي فإنه يعني أنه كلما تم الوصول للهدف، فإن الأشخاص سيحصلون على دعم إيجابي.

والخطأ الشائع عند وضع الأهداف هو ربطها بكلمة تحدي "مفهوم الأهداف المتحدية" عادة ما يدفع لوضع أهداف أقل وإحاطتها باهتمام زائد.

وهذا يؤدي لعدم تحقيق زيادة ملحوظة في الإنتاج لأن الأهداف القليلة تعني صعوبة تحقيقها وفرصاً أقل في الحصول على الكفاءة والدعم الإيجابي.

الأهداف وعلاقتها بالنجاح

إن الأهداف تقلل من احتمالات النجاح لأنها في الغالب تكون صعبة للغاية، بل ربما تكون مستحيلة التحقيق. والاعتماد على احتمالية تحقيق الأشخاص لهذه الأهداف ربما يحقق نجاحاً أقل من النصف.

كيفية تشكيل السلوك

إنّ أسرع وسيلة لتحسين مستوى الأداء تبدو في الواقع بطيئة. وتتضمن هذه الوسيلة الدعم الإيجابي لأي تحسن ولو بسيطاً. فعندما تدعم أي تغيير ولو بسيطاً في مستوى الأداء فإنك ستحصل في النهاية على تحسن مبكر ومتكرر.

لأننا إذا جمعنا أي تغيير مرغوب حتى ولو كان بسيطاً فإننا سنولد المزيد من الحماسة والإثارة لإحداث تحسن أكبر بكثير من التي يمكن توليدها عند منح الدعم بعد حدوث التغيير لمائة سلوك أي بعد وقت طويل من بدء الإنتاج.

إن معدل التغيير يرتبط بشكل مباشر بعدد المدعمات الإيجابية المستقبلية. والمصطلح الفني الذي يفسر هذه العملية هو "التشكيل" فالتشكيل هو عملية الاقتراب من الأهداف الموضوعة بعد منح عدة مدعمات إيجابية متوالية. والقدرة على تشكيل السلوك هو مفتاحك للحصول على أفضل ما لدى الناس. ولكي تتحقق هذه العملية بشكل مؤثر يجب أن نجزئ الخطط والأهداف لأجزاء وخطوات صغيرة وتكون لدينا القدرة على الدعم الإيجابي لكل تغيير صغير وأيضاً على الاحتفال بالوصول للهدف النهائي.

كيف تضع أهدافاً مثيرة وباعثة للتحدي؟

إنك عندما تضع أهدافاً مثيرة وباعثة على التحدي، فأنت بذلك تضع لنفسك حداً يقف حائلاً بينك وبين الرضا والتسليم بحياة يملؤها الملل والسأم. ولكي تفعل ذلك، فإنه يتعين عليك أن تثب خارج نطاق راحتك ورفاهيتك، وقد تكون هذه الخطوة مروعة بعض الشيء؛ لأنك لا تعرف أبداً على وجه التأكيد ما إذا كنت ستهبط على قدميك أم لا. ولكن إليك سبباً وجيهاً يجعلك تحث نفسك على الانطلاق إلى الأمام، وهو أنك سوف تعرف دائماً المزيد عن الحياة وعن قدرتك على النجاح فقط عندما لا تكون رخي البال، فكثيراً ما تواتينا الأفكار والإبداعات العظيمة عندما نكون في موقف غاية في الصعوبة في مواجهة حائط الخوف.

قد لا يلزمك أن تتحدى ذاك ولكن لا ترض بالتوسطية في أي شيء وتقنع بأن تكون شخصاً عادياً. اجعل أفكارك ضخمة عظيمة، وضع لنفسك أهدافاً تجعلك في حالة من الإثارة والترقب لا يعرف النوم معها طريقه إلى جفنيك إلا بالكاد. إن الحياة لديها الكثير لتمنحه لك، فلماذا لا تحظى بنصيبك العادل منها؟

التوافق ما بين الأهداف والقيم

التناسق والسلاسة هما كلمتان تصفان أي عملية تتحرك قدماً نحو الاكتمال بطريقة عفوية. وعندما تسير أهدافك جنباً إلى جنب مع قيمك الأصيلة، فإن الآلية التي يعمل بها هذا التوافق تبدأ في العمل. ولكن ما هو المقصود بالقيم الأصلية؟ هي الأشياء التي تشعر تجاهها بمشاعر قوية راسخة ويتردد صداها هناك في أعماق كيانك. إنها تلك المعتقدات الأساسية التي اكتسبتها خلال سنوات طويلة وترسخت بداخلك بصورة قوية وكونت

شخصيتك. الصدق والأمانة مثلاً هما اثنان من تلك المعتقدات. وعندما تفعل شيئاً يتعارض مع هذه القيم، فإن شعورك الداخلي يذكرك وينبهك إلى أن شيئاً ما ليس على ما يرام.

وعندما تسخر قيمك الأصلية لوضع أهداف إيجابية ومثيرة وذات مغزى، فإن عملية صنع القرار تصبح ميسورة؛ إذ لا يوجد في هذه الحالة أي صراع داخلي يعوق تقدمك أو يعرقل مسيرتك، الأمر الذي سوف يولد بداخلك موجة عارمة من الطاقة والنشاط تدفعك إلى مستويات عالية جداً من النجاح.

عندما تقوم بوضع أهداف لنفسك، تأكد أن تجعل هذه الأهداف تشتمل على مجالات تمنحك الوقت الكافي للاسترخاء والاستمتاع بالأشياء الجملية في الحياة وعليك أن تعي جيداً أن العمل بلا توقف ولساعات طويلة كل أسبوع هو وسيلة موثوقة تعرض بها صحتك للاعتلال والانهيار، والحياة أقصر من أن تفوتك مباهجها.

الأهداف والواقعية

بداية فإن هذا يبدو متناقضاً مع التعليقات السابقة بشأن أهمية أن تجعل أفكارك ضخمة وعظيمة، ومع ذلك، فإن قدراً من الواقعية سوف يضمن أنك سوف تحقق نتائج أفضل. والنقطة التي يتخلى عندها معظم الأشخاص عن الواقعية فيما يختص بأهدافهم في تحديد ذلك القدر من الوقت الذي سوف يستغرقه تحقيق تلك الأهداف.

الأهداف ودورها في الإسهام

هناك حكمة شهيرة تقول: "كما تزرع تحصد" أو "ما يزرعه الإنسان إياه يحصد أيضاً"، هذه حقيقة أساسية. ويبدو انه إذا ما بادرت بتقديم الأشياء الطيبة

للآخرين ومددت إليهم يد العون والمساعدة بصورة حسنة، فإن حصادك من وراء ذلك مضمون. تلك صفقة جيدة للغاية، أليس كذلك؟

ولكن وللأسف، فكثيرون ممن يكافحون من أجل النجاح – وهو المال والأشياء المادية الأخرى من وجهة نظرهم عادة – يضيعون على أنفسهم فرصة طيبة للإسهام من أجل الآخرين. وذلك لأنه ليس لديهم الوقت ليقدموا إلى مجتمعهم شيئاً في المقابل ولا يوجد في حياتهم مجال لذلك. إنهم ببساطة شديدة مطبوعون على الأخذ لا على العطاء، ومن يداوم على الأخذ فقط، فهو الخاسر على المدى البعيد.

حاجة الأهداف إلى المساندة

يعد هذا الجزء مسألة خلافيّة تشتمل على ثلاث وجهات نظر مختلفة. فالبعض يؤيد ويدافع عن فكرة أن تخبر الجميع بما أنت مقدم عليه، وعلتهم أن ذلك أمر يجعلك أكثر إحساساً بالمسئولية. فمن الصعب جداً أن تتراجع أو تتخاذل بينما يراقب الجميع ليروا ما إذا كنت ستفعل حقاً ما قلت إنك سوف تفعله أو لا. وإذا ما اخترت هذه الاستراتيجية، فسوف تتعرض لقدر كبيرة من الضغوط، وفي حقيقة الأمر، فإن هناك أشخاصاً معينين ترقهم هذه الطريقة ولا يعلمون بنجاح إلا من خلالها.

أما الاختيار الثاني فهو أن تضع أهدافك الخاصة وتحتفظ بها لنفسك ولا تخبر أحداً عنها وتشرع في العمل على تحقيقها فالأفعال أبلغ من الأقوال، وسوف تفاجئ بذلك الكثيرين.

أما الخيار الثالث -الذي يبدو أكثر حكمة وتعقلاً من الخيارين السابقين - فهو أن تتخير بعناية شديدة بعض الأشخاص ممن تثق بهم وبفكرهم وتعلم أنهم يتسمون بالمبادرة وتحدثهم عن أحلامك وتتبادل معهم الآراء بشأنها، فهؤلاء هم

الذين سوف يقفون إلى جوارك ويساندونك ويشجعوك إذا ما تأزمت الأمور، وإذا كانت لديك خطط كبيرة. فسوف تحتاج إلى مساعدتهم، وذلك لأنك سوف تكون عرضة لمواجهة بعض العقبات على طول الطريق.

اعتمد على شعورك الداخلي

الآن سوف تقرر أي الأهداف تعد الأكثر أهمية. بمعنى آخر، ستقرر الأهداف التي ستصل إلى الدور التالي. كرر هذه العملية إلى أن تحصل على أهم ثمانية أهداف. لقد كان ما قمت به هو السحب الأساسي. ومرة أخرى يجب عليك تحديد أهم الأهداف بين هذه الأهداف الثمانية وصولاً إلى الفائز النهائي (أهم هدف).

سيأخذ هذا الهدف أهم وأكبر أولوية على الإطلاق. ولمساعدتك على اتخاذ القرار، اعتمد على شعورك الداخلي، فنادراً ما يخطئ حدسك. إن هذا الأسلوب البسيط سوف يجبرك على أن تحدد أهم الأشياء بالنسبة لك. بالطبع يمكنك تحقيق الأهداف الأقل أهمية في وقت لاحق وفقما تريد. قم الآن بتكرار هذه العملية مع أهدافك المخصص لها ثلاث وخمس وعشر سنوات. نحن ندرك أن تكون رؤية مستقبلية لخمس أو عشر سنوات غالباً ما يكون أمراً من الصعب تحقيقه ومع ذلك فالأمر يستحق ذلك الجهد الإضافي المبذول في سبيله. وستمر عليك هذه السنوات بأسرع مما تتصور، احرص على الأقل على وضع خطة لثلاث سنوات تالية.

الأسباب القوية هي الدافعة

قبل تحديد الأولويات، اكتب أهم سبب يجعلك تريد تحقيق كل هدف، وأكبر فائدة أو نفع سيعود عليك من وراء تحقيق الهدف، فالأسباب القوية هي

القوى الدافعة التي تساعدك على المضي قدماً إذا ما تأزمت الأمور. ويعد تحديد أسبابك بوضوح قبل البدء استثماراً جيداً لوقتك، فإن هذا سوف يضمن أن أهدافك التي توصلت إليها من خلال إجراء السحب الرئيسي هي الأهداف الأكثر أهمية حقاً في قائمة أهدافك.

استخدام كتاباً للأفكار

هذا ببساطة عبارة عن مفكرة تدون فيها ملاحظاتك وأفكارك اليومية. وتعد هذه المفكرة أداة قوية لتوسيع مداركك. هل واتتك من قبل فكرة جيدة في منتصف الليل؟ ستجلس على سريرك بينما تتسارع الفكرة في ذهنك. وعادة فلا يتاح لك أكثر من ثوان معدودة لتدوين هذه الفكرة قبل أن تفقدها، وإلا سيحدثك هاتف داخلي "عد إلى النوم، فالساعة الآن الثالثة صباحاً!' في الواقع، فإنك قد تعود إلى النوم، ثم تستيقظ بعدها بساعات وتكون قد نسيت فكرتك الرائعة كلياً.

الباعث من وضع الأهداف

هل أنت شخص يضع لنفسه أهدافاً عن عمد؟ إذا كنت كذلك، فهذا أمر رائع. ومع ذلك، قم بقراءة المعلومات التي نحن على وشك تقديمها إليك. الاحتمالات هي أنك سوف تستفيد من هذا الدعم المعلوماتي، علاوة على أن هذه الرؤية الموسعة لوضع الأهداف ربما تعطيك أفكاراً ومفاهيم جديدة.

أما إذا لم تكن تضع لنفسك أهدافاً بشكل متعمد، بمعنى أنك لا تقوم بالتخطيط على الورق أو بتحديد ما تريد تحقيقه من غايات في الأسابيع أو الشهور أو الأعوام القادمة، إذاً فانتبه بشدة إلى هذه المعلومات، فإنها من الممكن أن تحسن حياتك بصورة هائلة. ولكن أولاً ما هو تعريف الهدف؟ لأنك إذا لم

تكن واثقاً تماماً من معرفتك في هذا الشأن، فربما تحيد عن المسار الصحيح قبل أن تبدأ. ونحن قد سمعنا طوال سنوات إجابات كثيرة على هذا السؤال، إليك أفضلها:

الهدف هو الملاحقة المستمرة لغاية مهمة حتى تحقيقها

لنتأمل الكلمات المفردة التي تكون هذه الجملة. فكلمة "مستمرة" تعني أنها عملية طويلة؛ لأن الأهداف تقتضي وقتاً لتحقيقها. وكلمة "ملاحقة" تشير إلى معنى من معاني المطاردة وإلى احتمال أن تكون هناك بعض العوائق والعقبات التي يتعين عليك التغلب عليها.

وكلمة "مهمة" توضح أن عملية المطاردة سوف تكون مستحقة للعناء المبذول في سبيلها، وأن هناك مكافأة كبيرة بدرجة كافية تنتظرك في النهاية تجعلك تتحمل ما ستخوضه من أوقات عصيبة.وتعبير "حتى تحقيقها" يوحي بأنك سوف تفعل كل ما يقتضيه الأمر لإنجاز المهمة. إن مواصلة العمل على تحقيق الأهداف ليس بالشيء اليسير دائماً ولكنه شيء أساسي إذا كنت تريد أن تحيا حياة حافلة بالإنجازات الرائعة.

كيفية وضع قائمة بأفضل أهدافك

يحرص الكثيرون على الحصول عليها ويبذلون أموالهم مقابل ذلك، إليك قائمة أكبر قيمة بكثير، وهي عبارة عن قائمة مراجعة تجعلك تتأكد من أنك تستخدم إطار عمل ناجح لوضع الأهداف. وهي تحتوي على مجموعة متنوعة من الأسس أو المبادئ التي يقوم عليها أي نظام ناجح لوضع الأهداف. لذا، خذ منها ما يبدو أنه يلائمك على أفضل نحو وقم بتطبيقه.

أهم أهدافك يجب أن تكون من وضعك أنت

يبدو هذا واضحاً، ومع ذلك، فهناك خطأ شائع يرتكبه آلاف الأشخاص وهو أنهم لا يقومون بوضع أهدافهم الرئيسية بأنفسهم وإنما يتخلون عن هذه المهمة لأشخاص آخرين قد تكون الشركة التي تعمل بها هي التي تضع لك أهدافك أو النشاط الذي وضعته أو رئيسك في العمل أو البنك أو الشركة العقارية التي تتعامل معها أو أصدقاؤك أو جيرانك.

عندما تعطي للآخرين أو للمجتمع الفرصة لتحديد تعريفك للنجاح، فإنك بذلك تدمر مستقبلك وتقضي عليه. ومن ثم فإنه يتعين عليك أن تضع نهاية لذلك على الفور.

ولتفكر في هذا الأمر للحظة واحدة. إن وسائل الإعلام تمتلك أحد أقوى التأثيرات عليك فيما يتعلق بصنع القرارات، ومعظم الأشخاص يؤمنون بما تقدمه إليهم كل يوم.

وفي الواقع، فإذا كنت تقطن في مدينة كبيرة إلى حد ما، فإنك تتلقى آلاف الرسائل الإعلانية يومياً على الأقل، إلى جانب الإعلانات المستمرة التي تبث من خلال الإذاعة والتليفزيون والصحف والمجلات تسهم هي الأخرى في هذا الغزو الإعلامي الذي يؤثر على تفكيرنا، بشكل شعوري ولا شعوري، وعلى نحو موصول.

ووسائل الإعلام تجعل تعريف النجاح مقصوراً على مدى أناقة الثياب التي نريدها وفخامة السيارات التي نقودها والمنازل التي نقطنها وروعة العطلات التي نقضيها. وبناءً على المكان الذي تأخذه في هذا التصنيف، توسم بالنجاح أو بالفشل.

أهدافك يجب أن تكون مهمة

عندما تستعد لتدوين أهدافك المستقبلية، اسأل نفسك: "ما هو المهم بالنسبة لي حقاً؟ وما هو الغرض من إنجاز هذا الأمر؟ وما الذي أنا على استعداد للتخلي عنه في سبيل تحقيقه؟" إن تفكيرك على هذا النحو سوف يزيد من قدرتك على رؤية الأمور بوضوح وذلك فهو أمر بالغ الأهمية؛ فالأسباب التي لديك لوضع خطة عمل جديدة هي التي تعطيك الحافز والطاقة لكي تنهض من فراشك في الصباح، حتى في الأيام التي لا تشعر فيها برغبة في ذلك.

واسأل نفسك: ما هي المكاسب والفوائد التي سوف أحققها من وراء هذا النظام الجديد؟ ركز على أسلوب الحياة الجديد والمثير الذي يمكنك أن تستمتع به إذا قطعت على نفسك عهداً من الآن بأن تعمل بصورة ثابتة ومستمرة.

أما إذا لم يفجر ذلك طاقتك ويحثك على العمل والسعي، فما عليك إلا أن تفكر في البديل. فإذا ما داومت فقط على القيام بنفس الأشياء التي كنت تقوم بها دائماً، فماذا سيكون عليه أسلوب حياتك بعد خمس سنوات وعشر سنوات وعشرين سنة من الآن؟ ما هي الكلمات التي سوف تصف صورة مستقبلك المالي إذا لم تقم بعمل أي تغييرات؟ ماذا عن صحتك وعلاقاتك ومقدار الوقت الذي سوف تستطيع قضاءه في المستقبل بعيداً عن العمل للراحة والمتعة؟ هل سيكون بمقدورك في المستقبل أن تستمع بمزيد من الحرية أم سوف تظل تعمل لساعات طويلة كل أسبوع؟

أهدافك يجب أن تكون محددة وقابلة للتقييم

هذه هي النقطة التي يخفق عندها معظم الأشخاص، فأحد الأسباب الرئيسة التي تمنعهم دائماً من تحقيق ما هم قادرون على تحقيقه هو أنهم لا يحددن

ما يريدونه بدقة. إن التعميمات الغامضة والتصريحات والعبارات الهشة ليست جيدة بما فيه الكفاية. فعلى سبيل المثال، إذا قال أحد ما: "إن هدفي هو أن أكون مستقلاً مالياً فما الذي يعنيه ذلك حقاً؟ ويتطلب تعريفك للسعادة نفس هذا التدقيق. فمجرد قولك: "إن هدفي هو أن أقضي وقتاً أطول مع أسرتي" لا يفي بالغرض.

ولكن المفيد هنا هو أن تحدد بدقة ما هو مقدار هذا الوقت الذي تريد قضاءه مع أسرتك، ومتى تريد ذلك، وما هي عدد مرات تكراره؟ وكيف ستقضيه، ومع من؟ عندما تضع هدفاً ما، فعليك أن تتحدى نفسك بالكلمات التالية: "كن أكثر دقة وتحديداً"، وداوم على تكرار هذه الكلمات حتى يصبح هدفك واضحاً ومحدداً تماماً ويصبح من الممكن تقييمه وقياس مدى ما تحرزه من تقدم صوبه، ومن خلال قيامك بذلك، سوف تزيد بشكل هائل من احتمالات تحقيقك للنتيجة المرجوة.

تذكر أن الهدف غير المحدد بدقة هو مجرد شعار

من المهم أن يكون لديك نظام لقياس وتقييم تقدمك. ويعد نظام التركيز للناجحين الذي نستخدمه خطة فريدة سوف تجعل من السهل عليك القيام بعملية التقييم.

أهدافك يجب أن تكون مرنة

لماذا يعد هذا أمراً مهماً؟ هناك سببان. أولاً، أنت لا يلزمك أن تضع نظاماً صارماً للغاية بحيث لا يقبل أي تعديل أو تغيير ويشعرك بالضيق والاختناق. على سبيل المثال، إذا قمت بوضع برنامج لممارسة التمرينات الرياضية من أجل الاستمتاع بصحة أفضل، فربما يلزمك أحياناً أن تقوم بتغيير التوقيتات التي

حددتها للتمرين خلال الأسبوع وكذلك نوع التمرينات التي تمارسها وبالتالي لا يصبح الأمر مملاً. ويستطيع أحد مدربي اللياقة البدنية المتمرسين أن يساعدك على وضع برنامج معين للتمرين يحقق عنصر الإمتاع ويشتمل على مجموعة متنوعة من التمرينات ويضمن في الوقت نفسه تحقيق النتائج المرغوبة.

السبب الثاني هو أن أي خطة مرنة تمنحك الحرية في أن تغير مسارك لاحت لك في الأفق فرصة حقيقية يكون من الحماقة ألا تلاحقها. ولكن يجب أن تتوخى الحذر هنا، فإن ما سبق لا يعني أن عليك أن تبدأ في ملاحقة كل فكرة أو فرصة تمر ببابك.

فمن المعروف عن رجال الأعمال أنهم يقعون فريسة سهلة لمحاولات تشتيت الانتباه وأنهم يفقدون تركيزهم بسهولة فتذكر أنك لست بحاجة إلى أن تورط نفسك مع كل فكرة جديدة وأن التركيز على فكرة واحدة أو اثنتين فقط هو الذي يمكنه أن يحقق لك السعادة والثراء.

أهدافك يجب أن تكون مثيرة وباعثة على التحدي

الكثيرون من أصحاب الأعمال يصلون على ما يبدو إلى حالة من الاستقرار أو الثبات النسبي بعد بضع سنوات من بداية آخر مشروع جديد قاموا بإنشائه.

إنهم يفقدون تلك الإثارة الأولى التي عاشوها في الماضي والتي كانت تزكيها في الأصل تلك الشكوك والمخاطر التي كانت دائماً تحيط بطرح منتجاتهم أو خدماتهم في الأسواق للمرة الأولى، ويتحولون بمرور الوقت إلى مجرد مديرين وإداريين يؤدون عملاً أصبح جانب كبير منه يبدو مكرراً وغير باعث على الإلهام.

أصلح وحدد أهدافك

الفشل يُظهر ويبيّن أن الطاقة قد حوّلت وصبت في القناة الخطأ. الفشل كالنجاح يحتاج إلى جهد وطاقة. إننا عادة نتصور أن النجاح هو النشاط والحيوية، وأن الفشل هو الكسل والجمود والتراخي والاستلقاء على الظهر. لكن هذا لا يعني أن الطاقة لم تصرف في حالة الفشل. الواقع أن طاقة كبيرة تصرف لمقاومة النشاط والحركة، فهناك صراع وقوة مجاهدة كبيرة تشن ضد قوى الحركة والحياة حتى نبقى جامدين وهامدين، مع أن هذا الصراع يحصل في ذاتنا الباطنة، ونادراً ما ندركه. فعدم الحركة الفيزيائية ليس علامة حقيقية أن قوة الحياة لم تحرق وتستنزف. حتى الكسالى يستعملون الطاقة والوقود في كسلهم.

تحقيق رغبتك ومطلبك هي معرفة ما تريد

لتحقيق رغبتك ولنيل مطلبك هي معرفة ما تريد، بالضبط وفي أي وقت، كن محدداً للهدف، وأخبر عقلك الباطن عن هدفك المحدد المعين الواضح، وعين الوقت المعقول لنيل مطلبك، ليس من أمل في حصولك على رغبتك في دقائق معدودة. كن عاقلاً وأعطي وقتاً محدداً معقولاً يتناسب مع رغبتك. ربما أنك لا ترى كيف يمكنك الحصول على سيارة جديدة، فلا تضع حاجزاً بين الممكن والغير ممكن، واترك الأمر لعقلك الباطن لكي يحقق هدفك بطريقته السحرية. وبأمر من إرادتك.

الشعور له أهمية في التأثير على اختراق الهدف إلى العقل الباطن من العقل الواعي الظاهر. الشعور والعواطف وخاصة الإيمان يعلب دوراً مهماً في تحقيق الهدف. يجب أن تطلب وما تريد بحدّة وقوة، وتشعر أنه لا يمكنك أن تستغني عن مطلبك هذا. وتسأل عقلك الباطن أن يؤمنه لك، وسوف يطيع أمرك إذا تصورت. هدفك بوضوح، ولم تشك أن عقلك الباطن سوف يجلبه لك، بطريقته

الطبيعية. عليك أن تكرر باستمرار اسم ما تريد، فإنه يساعد في فتح طريق العقل الباطن لدخول الهدف المنشود. اطلب ما تريد من عقلك الباطن ليهديك ويوصلك لنيل ما تريد.

يجب أن تعطي عقلك الباطن فرصة من الزمن حتى يستوعب ويمتثل رغباتك وأهدافك المعينة ويقوم بتنفيذها بطريقته الخاصة. وفجأة يظهر ما أمرت وطلبت تنفيذه ونيله، كأنه من عالم الغيب، وإذا واجهك عقلك ودلك على طريق ما لتحقيق مقاصدك ورغباتك. اتبع هذا الطريق دون تردد أو سؤال الآن العقل الباطن دائماً على صواب. عليك أن تعي أفكارك وطموحاتك ورغباتك وترددها وتتصورها بوضوح حتى يتمكن عقلك من التقاطها والقيام بتنفيذها.

التخيل يضع الهدف والصورة التي تقوم إليتنا الاوتوماتكيمية في عقلنا الباطن بالعمل عليها. ونحن نقوم بالعمل أو نهمل العمل، ليس بسبب (الإرادة) كما يعتقد عموماً، بل بسبب التخيل.

الإنسان يعمل ويشعر وينجز أعماله طبقاً لما (يتخيله أنه الحقيقة) عن نفسه وعن محيطه. هذا قانون أساسي للعقل.

صوب نظرك باتجاه أهدافك ورغباتك

اسأل نفسك ماذا تريد؟ حدد الهدف. هل تريد أن تربح الكثير من المال، أم تريد امتلاك سيارة؟ أم عملاً يدر عليك مالاً كثيراً، أم بيتاً جميلاً فوق تلة مرتفعة؟ هل تريد أن تصبح مؤلفاً مشهوراً، أم تريد زيارة أماكن غريبة.

مهما كان ما ترغب فيه أو تطمح إليه، فإنك إذا أمرت عقلك الباطن بإيجاب، يمكنك الحصول عليه، لأن العقل الباطن يمكنه عمل أي شيء تريده، في الحدود أو المستوى المادي.

الوضعيـــة

مجمـوع العمليـات العصـبية الـتي تحـدث في داخلنـا، إنهـا المجمـوع الكلـي لتجربتنا في أي لحظة من الزمن، كما أن معظم وضعياتنا تحدث بدون توجـه واع من جهتنا. فنحن نرى شيئاً ما ونتجاوب معه فنصبح في حالة (وضـعية) معينـة. وقد تكون الوضعية مفيدة ومجدية، أو غير مفيدة وتحد من قدراتنا، ولكـن لـيس لدى معظمنا الكثير مما يمكننا أن نفعله للتحكم في هذه الوضعية.

وأن الفرق بين قيامـك بعمـل مـا بصـورة سـيئة أو جيـدة لا يعتمـد علـى قدرتك بل على وضعية ذهنك و/أو جسمك في لحظـة معينـة مـن الـزمن. فقـد تكون متمتعاً بمواهب عالية وتملـك كـل الشـجاعة والعـزم والتصميم،والرشـاقة والحيوية والقوة والقدرة على الاحتمال، وفطنة وذكاء فائق، ولكنـك إذا غرقـت طيلة عمرك في وضعيات سلبية، فإنك لـن تحقـق قـط وعـدك لنفسـك بـالتفوق والنجاح.

لكن إذا عرفت أسرار دخول وضـعية أكثـر دهـاءً وأوسـع إدراكـاً وحيلـة فسيمكنك أن تصنع الأعاجيب. فالحالة أو الوضـعية الـتي تكـون فيهـا في لحظـة معينة تقرر إدراكك الحسي للواقع، وبالتالي تقرر قراراتك وسلوكك. فسـلوكك ليس نتيجة لقدراتك بل نتيجة للوضعية أو الحالة التي أنت عليها في هذه اللحظة بالذات.

ولذا، ولكي تغير قدراتك ينبغـي أن تغـير وضـعيتك. ولكـن تنفـتح لكـل الموارد والطاقـات والأسـرار الـتي ترقـد في داخلـك ينبغـي أن تضـع نفسـك في وضعية تتسم بالبراعة والتوقع النشط، وبعد ذلك توقع المعجزات.

استراتيجيات النجاح

إن معظم الناس يصعب عليهم تخيل ما سيقومون به ما لم يحفزهم شيء ما، أو يعتقدون أن أي أسلوب للعمل سيثبت صلاحيته. وأنت في هذه الحالة تتوقع أن ما تقوم به سيحقق ناتج محددة. فقد تبدأ استراتيجيتك العقلية مثلاً، بتشجيع أو معرفة ما إذا كنت مهتماً، حينئذ ستحتاج لتحريك الدافع، ثم استراتيجية أخرى للعمل الفعلي، وذلك مثل الرقم المركب لفتح خزينة، حيث تعمل الاستراتيجية العقلية باستمرار، وقت يليه وقت آخر. لذلك فمن المهم أن تعرف الكيفية التي يتم بها تحديد الاستراتيجية وتغييرها، وهذا يتيح لك أسس التفوق الشخصي.

النظر إلى الاستراتيجيات

إن الفكرة القائلة بـ: "أنك ما تفكر فيه" تمتد لتشمل الحقيقة الممثلة في "أننا أيضاً نميل لأن نفعل ما نفكر فيه"، أو على الأقل، نفعل ما يشغل أفكارنا.

إن الحياة الإنسانية تتضمن سلسلة لا نهائية من الأنظمة التعبيرية سواء الداخلية أو الخارجية منها، ودائماً ما نرى ونسمع ونشعر كما نعيش ونتصل مع العالم الخارجي من حولنا، ونفس الشيء في العالم الداخلي الخاص بنا والمتمثل في الذكريات والخبرات والمعتقدات والقيم، والاستراتيجيات تتضمن هذا وذاك.

مستويات الإستراتجية

تمتد الاستراتيجية لتشمل الخطوات الضخمة للسلوك، نزولاً حتى النظم التعبيرية الفرعية للأفكار فأنت تحتاج إلى إستراتجية لبناء سقف للمنزل، أو لبيع

شركة، أو.... وهكذا تتخذ الإستراتجية صورة الكلمات المحددة أو الصور الذهنية التي تحفزك لصنع شئ ما.

خطوات الاستراتيجية الصغيرة

نحن نقوم بتنفيذ هذه الاستراتجيات بدون وعى غالباً، وبذلك فإنك حتى الآن قد تعلمت كيف تقوم بتغيير نتائجك المستهدفة، وتغيير الطريقة التي تشعر بها، فيمكنك الآن أن تغير الاستراتيجيات التي تبنيتها لتحقيق أهدافك. وهذا سوف يتيح لك فرصة للتحكم أكثر في الطريقة التي تشعر بها، وفي توجهاتك وقيمك ومعتقداتك.

البناء الداخلي للاستراتيجية

فأنت تحتاج لأن تفكر وتعمل بنظام محدد أو تتابع معين. وعليك أن تحصل على العناصر اللازمة لبناء الاستراتيجية (مثل اختيار الكلمات المناسبة لتكوين جملة مفهومة)، ولكن هذا ليس كافياً فعليك أن تحدد النظام الذاتي أو الداخلي، أو البنيان الداخلي للاستراتيجية أيضاً، وهذا ينطبق على أي استراتيجية خاصة بأي نشاط أو سلوك أو مهارة، وستكشف فوراً أنه حتى أبسط عادة تتضمن استراتجيات مركبة تعمل بشكل مستمر لفائدتنا.

نظم التغذية المرتدة

لقد أنجزنا هدفنا من خلال نظام للاستراتيجيات. وبمجرد أن تعرف كيفية عمل النظام، فإنه سينتج نفس النتائج باستمرار، وبشكل عام فإن هذا النظام يتبع نموذج المراحل الأربع للنجاح:

- اتخذ قررات بشأن ما تريد.
- افعل شيئاً.

- لاحظ ماذا حدث.
- قم بتغيير ما تقوم به حتى تحصل على نتائجك المرجوة.

التفوق يتطلب استراتجيات متميزة

إن الناس يحصلون على النتائج من خلال أعمالهم والطرق التي ينفذونها بها. والتفوق يتطلب استراتيجيات متميزة. أما قصور الاستراتيجيات فيؤدي إلى انعدام القدرة على التنافس. إن مصطلح الاستراتيجيات المستخدمة في منهج البرمجة النفسية اللغوية يُقصد به " برنامج عقلي معد مسبقاً أو مجموعة متتابعة من الأنظمة التعبيرية، تقود إلى نتيجة محددة ". وقد تبدو هذه المصطلحات فنية للغاية، ولكنها ستزداد وضوحاً مع متابعة الموضوع. فالاستراتيجية تشبه" إتباع وصفة طبية أو طهوية معينة بمكونات محددة وبنظام معين لإنجاز النجاح ".

النتائج المستهدفة

هناك عامل رئيسي آخر يتعلق بالإعداد الجيد لنتائجك المستهدفة، وهذا يتضمن مزيجاً من " النتائج الثانوية " والبيئة المحيطة التي تملى عليك ما تستطيع إنجازه. إن " التميز" هو الوصول إلى هدف. والسعادة الناجمة عن إنجاز الهدف هي التي تجعل للجهد المبذول قيمة، إن هذا المنطق في التقييم، موجود في اللاشعور كجزء من نشأتنا الأولى.

وأياً كان مصدر رغباتنا ودوافعنا المختلفة. فإننا لا نبخس من قدر الاحتمالات. إنه فقط خيالك الذي يمكن أن يحد من تحركك، وقدراتك العصبية والجسمانية هي التي تعرف حدودك. ولكن، لأسباب تتعلق بالدراسة الآن، تستطيع أن تنسى كلاً من الطبيعة والتربية، إن الصياغة الجيدة للنتائج المرغوبة لها تأثير أكبر على ما تقوم به وتحققه. كما إن فرضية " إذا كان أي شخص يستطيع، فأنا أستطيع "تنطبق على مسيرتك في الحياة أكثر من الجينات أو البيئة المبكرة.

ومع إعداد النماذج يكون لديك أداة علمية لتجعل عبارة " أنا أستطيع " حقيقة وواقع .

هدف تنمية القدرة على التغيير

أحد الأهداف الشائعة لخطط تنمية القدرة على التغيير هو مساعدة الفرد على التحول من كونه فرد يملك السلطة إلى فرد يملك التأثير، فعندنا تتطور المؤسسات وثقافتها فإنها تكون في حاجة ماسة إلى من يقود هذا التطور، ويدرك المسئولون الكبار أن تحقيق رؤيتهم للشركة يتطلب مديرين مؤثرين، وهؤلاء المديرون مناسبون تماماً لإدارة قوة عمل من الشباب المتغايرين الذين يستعصون على المدير.

والأشخاص ذوي القدرة المحدودة على التحول يجدون صعوبة كبيرة في إتقان هذه المهارة، ولأن التأثير هو في الغالب منة متطلبات الوظائف المحورية. فقد يكون عائقاً خطيراً أمام التطوير.

تنمية القدرة على التغيير

إذا كانت تنمية القدرة على التأثير هي أحد الأهداف الموضوعة للشخص الذي تقوم بتدريبه، فيمكنك عمل شيئين لتحقيق هذا الهدف. فأولاً يمكنك النقاش معهم عن سبب أهمية أن يكونوا قادرين على التأثير وهذا الأمر يتصل بنقطة مبكرة حول مساعدة الجميع على رؤية الصورة العامة للعملية، وأحياناً لا يفهم الناس الأمر : فهم لا يستطيعون الربط بين صفة مثل القدرة على التأثير وبين أهداف محددة لمجموعتك أو المؤسسة، وإذا استطعت مساعدتهم على تفهم هذه الصلة، فقد يكون ذلك دافعاً لهم على اتخاذ اللازم للتحول من العقلية الآمرة المسيطرة إلى العقلية المؤثرة.

إعطاء نماذج على السلوك المؤثر

والخيار الثاني أمامك هو إعطاء نماذج على السلوك المؤثر. فإذا أصدرت أمراً مباشراً عند القيام بالتدريب مثل: " استمع، إذا لم تتوقف عن استخدام التخويف وبدأت في استخدام قدرتك على التأثير لإنجاز الأشياء، فاعتبر نفسك مفصولاً " فعندئذ يمكنك أن تتوقع رد فعل غير مثمر، ولكنك إذا قدمت نموذجاً على السلوكيات المؤثرة بوصفك رئيساً ومدرباً في آن واحد. فحينئذ سوف يمارسها الفرد بالتبعية. وإذا وجدت شخصاً أفضل كنموذج مؤثر، فاجعل الشخص الذي تدربه يلاحظه أثناء عمله، وأحياناً يحتاج الناس أن يشاهدو مدى جدوى التأثير كأداة إدارية قبل البدء في النظر فيها.

آليات نجاح الأهداف السبعة

الشغف

وجد هؤلاء جميعاً سبباً وهدفا مسيطراً ومنشطاً يكاد يصل إلى الهوس، يدفعهم إلى أن يعملوا وأن ينموا وأن تزداد قدراتهم كما يمدهم بالوقود الذي يحرك قطار نجاحهم ويؤدي إلى إطلاق العنان لقدراتهم الحقيقية. فالشغف هو الذي أدى ببيت روس إلي أن يقوم باستمرار بالانتقال إلى النقطة الثانية وكأنه لاعب مستجد يشترك للمرة الأولى في مباراة للدوري الممتاز. وهو الذي يميّز بين أفعال لي اياكوما وبين أفعال الكثيرين غيره والشغف هو الذي يدفع علماء الكمبيوتر إلى تكريس سنوات من عمرهم من أجل تحقيق النجاح الذي يؤدي إلى إرسال الإنسان إلى الفضاء وعودته مرة أخرى إلى الأرض. وهو الذي يجعل الناس ينامون في وقت متأخر ليلاً ويتيقظون في الصباح الباكر. إن الشغف هو ما يرغب الناس في وجوده في علاقاتهم، هو الذي يضفي قوة وحلاوة على الحياة.

وليس هناك عظمة دون وجود شغف بها. سواء كان طموحاً لرياضي أو لفنان أو لعالم أو لأي رجل أعمال.

الإيمان والاعتقاد

يتحدث كل كتاب ديني على ظهر البسيطة عما للإيمان من قوة وأثر على البشرية. إن من يحققون نجاحاً هائلاً يختلفون في معتقداتهم بشكل كبير عن الذين يصادفهم الفشل. إن اعتقادنا بما نحن عليه، وبما يمكن أن نصل إليه يحدد على وجه الدقة ما سنكون عليه في المستقبل. ولو اعتقدنا أن حياتنا تحدها حدود ضيقة. فإن هذه الحدود ستصبح فجأة أمراً واقعاً.

إن ما نؤمن بصحته وبإمكانية حدوثه. يتحول إلى ما هو واقع ممكن بالفعل بطريقة محددة وعملية لتغيير قناعتك بصورة سريعة كي تساندك في تحقيق أهدافك التي تتوق إلى تحقيقها. وكثير من الناس يتمتعون بالضعف. إلا أنه نتيجة لمحدودية إيمانهم بما هم عليه وبما يمكن أن يقوموا به. فإنهم لا يقومون مطلقاً بما يمكن أن يحولّ حلمهم إلى حقيقة واقعة. إن الناجحين يعرفون ما يريدون ويؤمنون بقدرتهم على الحصول عليه.

يساعد الشغف والإيمان على تزويدنا بالوقود إلي تجاه التميز. غير أن الحافز لا يكفي. وبجانب هذه القوة، فإننا نحتاج إلى طريق، أي شعور ذكي بالتقدم المنطقي. وللنجاح في تحقيق أهدافنا. فإننا نحتاج إلى:

الاستراتيجية

الاستراتيجية: هي وسيلة لتنظيم الموارد. والاستراتيجية هي الإدراك بأن أفضل المواهب والطموحات تحتاج أيضا إلى طريق صحيح. فبإمكانك أن تفتح الباب إما بكسره أو بالعثور على المفتاح الذي يفتحه دون المساس به.

وضوح القيم

والقيم هي الأحكام الأساسية والأخلاقية والعملية التي نفرق بها بين ما هو مهم وضروري حقا. والقيم هي نظم وأعراف.

محددة لدينا تتعلق بالصواب والخطأ في حياتنا. وهي أحكام نحكم بها على ما يجعل حياتنا ذات قيمة. وليس لدى العديد من الناس فكرة واضحة عما هو مهم بالنسبة إليهم. وفي الغالب، يفعل الناس أشياء لا يشعرون بالسعادة معها فيما بعد. وذلك ببساطة لعدم وضوح رؤيتهم بشان ما يؤمنون به في عقلهم الباطن. وعما إذا كان سرابا بالنسبة إليهم وإلى الآخرين. وعندما ننظر إلى من حققوا النجاحات الباهرة، فإننا نجدهم – في الغالب – أناساً لديهم شعور أساسي واضح بما هو ضروري فعلا.

وقد تلاحظون أن جميع الصفات تتفاعل مع بعضها البعض. فهل يتأثر الشغف بالإيمان؟ بالطبع نعم. فكلما زاد إيماننا أنجزنا شيئا وأصبحنا على استعداد للاستثمار من أجل تحقيقه. هل الإيمان وحده كافٍ لتحقيق التميز والتفوق ؟ الإيمان نقطة بداية جيدة. ولكن لو أمنت بأنك سترى شروق الشمس. ثم كانت استراتيجيتك لتحقيق هذا الهدف هي الاتجاه صوب الغرب، فقد تواجهك بعض الصعوبة في تحقيقه، هل تتأثر استراتيجيات تحقيقنا للنجاح بقيمنا؟ نعم، فلو تطلبت استراتيجية تحقيقك للنجاح فعل أشياء لا تتوافق مع معتقدات عقلك الباطن. لما هو صواب وخطأ في الحياة، فسوف تفشل حتى في أفضل استراتيجياتك. ونرى ذلك غالبا في الأفراد الذين ما يكادون ينجحون حتى يحطموا نجاحهم بأيديهم. وتكمن المعضلة في الصراع بين قيم الفرد واستراتيجية تحقيقه للنجاح. وبالمثل، فإن الأمور الأربعة التي نظرنا إليها هي كل لا يتجزأ.

الطاقــة

يمكن أن تكون الطاقـة هـي الالتـزام الصـارم والبهـيج، ويمكـن أن تكـون الديناميكية الريادية، من شـبه المسـتحيل أن يتكاسـل المرء في المضـى قـدما نحـو التفوق. فالمتفوقون يغتنمون الفرصة ويشكلونها وهم يعيشون كما لـو كـانوا قـد أصيبوا بالهوس بالفرص الرائعة كل يوم، وبأن الوقت هو الشيء الوحيـد الـذي لا يملك أي إنسان غايته منه.

إن هناك الكثيرين في هذا العالم ممـن لهـم شـغف يؤمنـون بـه. ومـع أنهـم يعرفون الاستراتيجية التي ستضمن النجـاح. ومـع انسـجام قـيمهم، إلا أنهـم – ببساطة – لا يملكون الحيويـة الجسـمانية للقيـام بأعمـال عظيمـة اسـتناداً إلى مـا يعرفون. فالنجاح الباهر لا ينفصل عن الطاقة الجسماينة والفكرية والروحية التي تسمح لهم بتحقيق أقصى استفادة مما يملكون.

القدرة على الارتباط

يشترك جميع الناجحين تقريبا في قدرة غير عادية على الارتبـاط بـالآخرين. وهي القدرة على الاتصال وإقامة علاقات حميمة مع أناس مـن مختلـف البيئـات والمعتقدات. وبكل تأكيد، هناك العبقري الذي يخرج من وقت إلى آخـر، والـذي يخترع شيئا يغير به العالم.

ولكن، لو قضى العبقري كل وقته في منطقة معزولة. فسـوف يـنجح علـى مستوى واحد، ولكنه سيفشل على مستويات عديـدة وأهـم نجـاح لا يـتم علـى الساحة الدولية بل يتم في أعمـاق قلبـك. ففـي أعماقنـا جميعـا نحتـاج إلى إقامـة علاقات خالدة متشعبة مع الآخـرين. والـتي بـدونها يكـون أي نجـاح أو تفـوق خاوياً فعلا.

إتقان وإجادة فن الاتصال

إن طريقة اتصالاتنا مع أنفسنا ومع الآخرين تحدد في نهاية المطاف جودة حياتنا. إن من ينجحون في الحياة هم أولئك الذين يتعلمون كيف يواجهون أي تحدٍ يصادفونه في الحياة، وينقلون هذه التجربة إلى أنفسهم بصورة تؤدي على تغييرهم للأمور بنجاح. أما منْ يفشلون فإنهم يقبلون محن الحياة على أنها أوجه قصور أو حدود لقدراتهم. إن مَنْ يشكلون حياتنا وثقافتنا هم كذلك ممن يجيدون فن الاتصال بالآخرين. والأمر الذي يجمع بينهم هو قدرتهم على توصيل رؤية أو مسعى أو فرصة أو مهمة. وإجادة هذا الفن الذي يجعل من أحد الأبوين أو الفنان أو السياسي أو المدرس شخصاً عظيماً. بشكل أو بآخر.

الأهداف الكبيرة تنتج حوافز كبيرة

لا يقرر النجاح بحجم الدماغ ولكن بحجم التفكير. وقد أثبتت الحقائق التاريخية، إن حجم رصيد الإنسان المادي، وسعادته وصحته يقررها حجم فكره الايجابي. وبدون أن ندرك فإننا جميعاً ثمرة وإنتاج الفكر المحيط بنا. ويبدو أن كثيراً من هذه الفكر صغير الحجم وسلبي الاتجاه. كما إن حولنا بيئة تحاول جرنا إلى السلبية واليأس والإحباط. هذه البيئة من حولك تقول: إن مصيرك خارج قدرتك، لذا فانسى أحلامك وأهدافك والحياة الأفضل.

التغلب على أمور الحياة

إن أهداف معظم الناس بسيطة تقتصر على " التغلب على أمور حياتهم " فهم واقعون في فخ تحصيل قوت عيشهم بدلاً من رسم وتصميم المعيشة التي يستحقونها. ينبغي أن نتذكر أن لأهدافنا تأثيراً علينا، مهما كانت هذه الأهداف.

فتحديد الأهداف هو الخطة الأساسية الأولى لتحويل غير المرئي إلى مرئـي، وهذا هو سر كل نجاح في الحياة، ويمكنك أن تنحت وجودك الخاص بفعل الأفكار التي تستهدفها في كل لحظة من لحظات حياتك، فالأفكار الكامنة وراء أهدافك هي الخطة الأساسية التي تقود كل أفكارك.

ولتذكر أن مجرد تحديد أهداف ليس من شأنه أن يضمن حدوثها إذ لا بد أن يتبع تحديد الأهداف تطوير خطة بالإضافة إلى عمل مكثف ودؤوب لتحقيق وإنجاز هذه الخطة. إن لديك الطاقة والقوة للقيام بالعمل، وإذا كنت لم تتمكن حتى الآن من تكثيف واستجماع هذه القوة فإن ذلك إنما يعود لأنك فشلت في تحديد الأهداف التي تلهمك.

العقل الباطن والخوف من خيبة الأمل

هل لديك أهداف واضحة ومحددة لتحقيق النتائج التي تتوخى تحقيقها في حياتك من النواحي المادية، والجسدية، والروحية، ما الذي منعك حتى الآن من تحقيق ذلك بالنسبة لمعظم الأشخاص يبدو أن السبب يكمن في ذلك الخوف الكامن في العقل الباطن في خيبة الأمل، فالبعض حددوا أهداف لهم في الماضي ولكنهم اخفقوا في تحقيقها، ونتيجة لخيبة أملهم وخوفهم من التعرض للألم من جديد فإنهم يتوقفون عن تحديد أهداف لهم جديدة.

فهم لا يريدون أن تكون لديهم توقعات يكون مصيرها الفشل، كما أن آخرين يحددون أهدافهم ولكنهم يسيئون لأنفسهم حيث يربطون سعادتهم الشخصية كلياً بقدرتهم على تحقيق تلك الأهداف التي قد تكون خارج نطاق سيطرتهم، أو لأنهم يفتقرون للمرونة التي تمكنهم من ملاحظة أنهم، وهم يتحركون في اتجاه أهدافهم، فإن هنالك أهدافاً جليلة أكثر قيمة تتوفر حولهم.

المرح يمكن استخلاصه في كل لحظة تمر بنا

على الرغم من أن الأهداف توفر لنا توجيهاً عظيماً وسبيلاً يمكننا من التركيز لكن علينا أن نجاهد باستمرار لكي نعيش كل يوم من أيام حياتنا حتى الإشباع وأن نقتصر كل المرح الذي نستطيع استخلاصه في كل لحظة تمر بنا، وبدلاً من قياس نجاحك أو فشلك في الحياة بمقياس قدرتك على تحقيق هدف محدد وحيد. تذكر أن الاتجاه الذي تسير فيه أهم من النتائج المفردة التي تحققها فإذا تابعت طريقك في الاتجاه الصحيح فإنك قد لا تحقق الأهداف التي تتوخاها فقط بل أكثر منها بكثير.

نظام التنشيط الداخلي لتحقيق الأهداف

نظام التنشيط هذا يقرر ماذا تلاحظ وما الذي يجب عليك أن تنتبه له. إنه الأداة التي تجري مسحاً لذهنك وعقلك الباطن. إن عقلك الواعي الظاهر يمكنه أن يركز على عدد محدود من العناصر فقط في وقت من الأوقات، ولذلك فإن عقلك يصرف جهداً كبيراً وهو يقرر ما الذي يجب ألا ينتبه له. هناك مثيرات كثيرة تهاجمك في كل لحظة، غير أن عقلك يحذف معظمها ويركز على ما يعتقد أنه هام.

تقنية إنجاز الأهداف

تمثل فكرة السعي لتحقيق الأهداف جزءاً من الطبيعة البشرية، حيث نمتلك غريزة للإنجاز ترتبط بالتوجه الكلي لتحقيق المتعة وتجنب الألم. والإنسان يتصرف بطريقة معينة حيث يتوقع أن يستفيد من هذا التصرف، وبعبارة أخرى نحن نتصرف لأسباب أو لأغراض معينة. وسواء عبرنا عن ذلك أم لا فإن لدينا تصور ذهني عن النتيجة المرجوة.

وعلى ذلك فإن السلوك له غـرض يتمثـل في تحقيـق هـذه النتيجـة، ونحـن نترجم ما نقوم به بقولنا: "نحن نهدف لكذا" ونعطي هذا العمل معنى حتى بعد القيام به". والخلاصة إن لدينا مبرر لكل ما نقوم به.

بمجرد تحديدك لأهدافك بوعي كامل وبوضوح النتائج المرجوة بنفس القدر من الوعي الوضوح، تتوفر لك أفضل الفرص لترجمتها إلى سلوك وإنجازات.

إن منهج البرمجة النفسية اللغوية يُبنى علـى أسـاس هـذا التوجـه الفطـري لتحقيق الأهداف، وعلى الرغبة في تحديد غرض ومعنى لما نقوم به، وقد ثبت أن البشر يعملون ويتصرفون كأنظمة مستقلة لإنجاز الأهداف.

وبصرف النظر عما إذا كنا نسعى للحصول على شيء، أو للقيام بفعل، أو للتعرف على شخص، أو حتى لمجرد الاستمرار على قيد الحيـاة والإنجـاب، فـإن تصرفاتنا جميعاً تكون موجة وبشكل آلي لتحقيق الأهداف، وهذا لا يعني أن كـل نشاط محدود أو صغير الحجم لا بد أن يكون وراءه تحديـد واعٍ للهـدف، فـنحن عادة ما نتصرف بدون قصد واعٍ؛ فقد نفعل شيئاً مـا بـدون الـتفكير في: إلى أيـن يقودنا ذلك؟ ولكن حتى في هذه الحـالات – وبـدون أن نـدرك – يكـون هنـاك حافز أو هدف.

صُغ هدفك بأسلوب إيجابي

من الملاحظ أن كـثيراً مـن النـاس حينمـا يُسـألون عـن أهـدافهم، يجيبـون بأسلوب سلبي، حيث يذكرون ما لا يرغبون في تحقيقه، بدلاً مـن الـرد الإيجـابي الذي يحدد ما يودون تحقيقه. لذلك يجب عليك الآن أن تحدد مـا تريـد بأسـلوب إيجابي.

والحقيقة أن العقل يعمل بطريقة تؤدي إلى الحصول على رد فعل خاطئ تماماً إذا تمت صياغة الهدف بأسلوب سلبي، ولتوضح ذلك نُورد هذا المثال: كثيراً ما يصدر الآباء تعليمات إلى أطفالهم تنهاهم عن فعل ما: (لا تشترك في هذه الرحلة، لا تركب الدراجة، لا تخرج الآن.. لا تفعل كذا أو كذا) وتكون النتيجة أن الأبناء يفعلون دائماً ما يُنهَون عنه.

إن هذا لا ينطبق على الأطفال فقط بل ينطبق على كثير من الناس وفي مجالات عديدة، من ذلك مثلاً: عندما يشجع مدرب حراس المرمى أحد لاعبيه بقوله: "لا تخطئ في الصد هذه المرة" سنجد أن اللاعب في أثناء محاولة صده للكرة يفكر في احتمالات عدم الصد أكثر من تفكيره في الأسلوب السليم لصدها. وفي هذه الحالة يكون التفكير السلبي هو الذي يترجم إلى نتيجة واقعة، أي أنه سيخطئ بالتأكيد.

التمثيل الذهني

ولكي تتفهم الفعل الذي لا ترغب في القيام به سيكون عليك القيام بنوع من التمثيل الذهني، الذي قد يتضمن صورة لما لا ترغب في القيام به، ويقوم عقلك بالتعامل مع هذه الصورة الذهنية على أنها "النتيجة المفترضة" – خاصة إذا كان خيالك خصباً – وغالباً ما تتحول هذه الصورة الذهنية المتخيلة إلى واقع حتمي.

وعلى الرغم من عدم علمنا الكامل بكل تفصيلات العملية العقلية العصبية لكيفية إدراكنا للأشياء، إلا أن هذا الأمر يشغل أذهان الكثيرين، فعلى سبيل المثال: إذا ما طلب منك عدم التفكير في قدمك اليسرى، سيكون عليك التفكير في ذلك لتعلم ما الشيء المطلوب منك أن تفكر فيه!

التصور السلبي الداخلي الغريزي

وعندما يتعلق الأمر "بتحقيق الأهداف"، فإن التصور السلبي الداخلي الغريزي يمكن أن يؤثر بشكل مدمر قبل أن تحاول تطبيق الأمر. فلاعب الجولف الذي يفكر في العوائق أمام خط سير الكرة التي يضربها (سواء كانت شجرة، أو بحيرة، أو أعشاب كثيفة...) سيميل لتصور تأثير هذه العوائق في ذهنه، ويقوم بتنفيذ "التعليمات التي يصدرها ذهنه" بشأن هذا التصور، وفي النهاية ستقع الكرة فعلاً في ماء البحيرة أو ترتطم بأي حائل، ولن تصل إلى المكان المستهدف.

وعلى نفس النمط فإن المخاوف المتأصلة في النفس تميل إلى أن تظهر في الواقع، في صورة تحقيق النبوءة. وهذا يؤكد أسوأ المخاوف (لقد قلت لك كذا!!) وللأسف فإن ما يتم إنجازه هو الأمر الذي كانوا لا يريدونه.

قل ما تريد فعلاً

من الطبيعي أن التفكير الإيجابي لا يتأتى بسهولة لكل شخص إذن كيف نبتعد عن التفكير فيما لا نريد؟ والإجابة هي: ركز فقط أو تخيل فقط ما ترغب في عمله (باستحضار مشاهد أو أصوات أو أحاسيس...).

ويمكن أن نستفيد هنا من بعض الأبحاث الحديثة عن العقل، فمثلاً: لا نستطيع أن نفكر بوعي في أكثر من عدد قليل جداً من الأمور في وقت واحد، وعلى ذلك إذا فكرنا "بعمق" فيما نرغب في تحقيقه بالصورة والصوت وباقي المدركات فإننا ببساطة لا يمكن أن نفكر في شيء آخر. والحقيقة أننا حينما نستحضر صورة ما ونطلق لخيالنا العنان لاستكمال خلفيتها سينشغل فكرنا تماماً بهذه الصورة وحدها وتحتل تفكيرنا. وبهذه الطريقة يمكن أن نتغلب على الميل الطبيعي لتخيل النتائج السلبية.

ركز على الهدف نفسه بدلاً من وسائل تحقيقه

خلال قيامك بتحديد أهدافك بصورة إيجابية، استبعد تماماً أي شيء آخر، ليس الأهداف التي لا تريدها فقط بل أيضاً أي شيء يدور حول كيفية إنجاز هذه الأهداف، نفذ خطوة واحدة وأعطها حقها من الوقت. ركز أولاً على الهدف نفسه بدلاً من وسائل تحقيقه.

بالطبع سيحتاج هذا منك إلى بعض التدريب. ولكن دعنا أولاً نرى بعض الأمثلة الإضافية: هل تحتاج إلى إنقاص وزنك عشرة كيلو جرامات؟ أو هل تحتاج للوصول إلى وزن معين في زمن معين؟ أو هل ترغب في التوقف عن عادة الوصول متأخراً إلى عملك، أو تبدأ في الوصول في وقتك المحدد تماماً كل يوم؟ إن إعادة صياغة أهدافك لإعطائها الصيغة الإيجابية لن يحتاج أكثر من المراجعة البسيطة. إن الأسلوب اللغوي وطريقة بناء الجمل يؤثران على العقل، بنفس الطريقة التي تؤثر بها الصور الذهنية الحية. ويمكن أن تستفيد من هذه الفكرة لصالحك.

خصص مزيداً من الوقت للتفكير

جرب أن تدون عدداً من الرغبات والأهداف والأمنيات – بدون تفكير كبير – ثم راجع ما كتبت وتأكد من أنك عبرت بأسلوب إيجابي. فإذا كنت قد عبرت بأسلوب سلبي فأعد صياغتها بأسلوب إيجابي.

وإذا لم تتمكن من ذلك من خلال المراجعة البسيطة فخصص مزيداً من الوقت للتفكير فيما تود فعلاً تحقيه. وهذا في حد ذاته يمثل لك النتيجة الإيجابية. ستندهش بالنتيجة. لقد فكرت في أشياء كثيرة تريدها لم تكن لتخطر على بال، بدلاً من الأشياء التي تريد تحقيقها.

ضع هدفك في سياق

إن هذا يعني أن تتساءل: أين، ومتى، ومع من أري هذه النتيجة؟ إن تحديد الهدف يتضمن تفصيلات أكثر من مجرد صياغته إن هدفك يمثل الحقيقة الداخلية، أو "المسودة المتعددة الحواس لما تصنعه". ينبغي أن تكون النتيجة التي ترغب في تحقيها واقعية. فلا يمكنك خداع ذهنك باستخدام صور غامضة أو مشوشة عند تحقيق الأهداف. كما أن حواس الرؤية والسمع واللمس لا تعمل جميعها في فراغ بل في سياق معين، ربما في عملك، أو خلال ممارستك لهواياتك، وقد تتضمن أشخاصاً آخرين وما يقولونه لك، ربما في مبنى أو في شارع، فإذا لم تكن على يقين من (السياق) فجرب إجابة بعض التساؤلات بشأن (ماذا – أين – متى – من – كيف... الخ) وتخيل في ذهنك كل سؤال أثناء إجابتك عليه، وسيساعدك هذا التدريب الذهني على وضوح الصورة.

إن الشجرة يتضح معناها أكثر لو أنها محاطة ببيئة طبيعية متنوعة، وبنفس الطريقة ستتضح "نتائجك المرجوة" بصورة أفضل لو تخيلتها في سياق الحياة الواقعية، حينئذ قد تكتشف أن أحد الأهداف في أحد المواقف لا يناسبك. وعلى ذلك فإن التعجيل بتحديد أهدافك أفضل من التأجيل.

عبر عن هدفك في شكل محدد ومتعلق بالحواس

ماذا سترى بالتحديد أو تسمع أو تشعر عند إنجاز هذه النتيجة؟

تخيل نفسك في المستقبل.. بما تشعر أو تحس حيال تحقيق النتيجة، فمثلاً: إذا كانت النتيجة التي ترغب فيها تتضمن الحصول على سجادة!! فما لونها؟ إذا كانت تشتمل على صوت آمي فكيف كان هذا الصوت؟ وإذا كانت النتيجة تقتضي أن تجلس على كرسي فكيف كان إحساسك وأنت جالس على الكرسي؟ هل استمتعت به؟... هذا النوع من التخيل يعدّك لبعض الاختبارات

التي ستؤديها في المرحلة التالية. يمكنك الآن البدء في الاعتياد على عالم الحسي الداخلي حيث تتصور أهدافك وتخلق خبراتك.

الاستمتاع بالعالم الثري للأحاسيس الداخلية

في البداية سيكون من الصعب عليك تخيل صوراً للأشياء، في حين سيكون من السهل استحضار الأصوات المختلفة ومنها الصوت البشري، أو على العكس قد تكون الأصوات أصعب من الصور، ولكن بشيء من الممارسة يمكننا جميعاً أن نستمتع بالعالم الثري للأحاسيس الداخلية. ابدأ بالأشياء اليسيرة مثل تخيل شخص تعرفه جيداً... واستمع إلى صوته.. وتذكر وقتاً سعيداً قضيته معه. وابدأ دائماً بما هو سهل ثم تدرج إلى الأصعب أغمض عينيك وتخيل أنك جالس في الحجرة المجاورة، وأنك تشاهد نفسك في الغرفة التي تجلس فيها فعلياً أو ارجع بالفكر إلى إجازة استمتعت بها، أو على شخص لطيف قابلته أو عمل أنجزته بصورة طيبة. بأي درجة من الوضوح استطعت استحضار هذه المواقف؟

توجه الآن إلى النتائج التي يمكن ترجمتها إلى خبرة حسية، ونمّ قدرتك الحسية الداخلية، وابدأ في الإبداع والابتكار بالمعنى الحرفي للكلمة. لن تساعدك هذه العملية على فهم وبناء الهدف فقط بل ستضبط إيقاع جهازك العصبي وستؤدي إلى تدريب الموصلات التي يحتاجها عقلك لإصدار أوامره لتحقيق النجاح المنشود. إن التمثيل الحسي الحي لنتائجك سوف ينشئ سلسلة متتابعة من الارتباطات الشرطية للجهاز العصبي، وهذه العمليات هي التي ستوجهك من الخبرة الداخلية إلى الحقيقة الخارجية.

ادعم هدفك وغايتك النهائية

كما في كل تجربة نجاح، فإن فكرة صغيرة أو خاطر يثير ويولد فكرة أخرى وهكذا في علاقة جدلية مما قد يبدو معه وكأن الأفكار تأتي من الفراغ، ولكن

الحقيقة أن أهدافك الواضحة تشكل قناة تصب فيها كل تلك الارتباطات الشرطية التي سبق الحديث عنها. وهذا بالتأكيد يدعم هدفك وغايتك النهائية، وليس هذا فقط بل يلقي الضوء على الكيفية التي ستنجز بها هذا الهدف على طوال مسيرتك لتحقيقه. ولنتذكر معاً أن كل الأفكار السابقة نشأت نتيجة تخيل صور حسية واضحة لما ترغب في تحقيقه.

اختر هدفاً يمكنك تحقيقه بنفسك

الواقع إنك تحتاج إلى أن تبادر بتحديد نتائجك المرجوة وأن تحافظ عليها بنفسك، ولا تسمح بقدر من لوم الآخرين أو الظروف على أي فشل قد يحدث. لا شك أن الآخرين في بعض الأحيان يكون لهم يد في ما يحدث، وقد نشعر أحياناً بأننا لسنا إلا بيادق في لوحة شطرنج كبيرة ليس لنا أي سيطرة عليها. إن الشخص المنجز الحق يتحمل كل المسئولية عن أهدافه ويسعى لعدم الاعتماد على الآخرين.

أنت لست مطالباً بتحقيق أهداف الآخرين

عندما تختار أهدافك حددها بحيث لا ينجزها إلا أنت، ولا بأس بأن يستفيد شخص آخر بالنتائج. قد يكون من نصيبك تحقيق أهداف أخرى للآخرين (أبناءك مثلاً) أو أهداف تعتمد على آخرين ولكن ما نتحدث عنه حقيقة هو قدر معقول من السيطرة الشخصية – مهما كانت دوافعك طيبة بالنيابة عن الآخرين.

بينما لا يمكنك أن تحقق أهداف أبنائك بنفسك، فبإمكانك أن تضع أهدافاً من شأنها أن تساعد ابنك على تحقيق هدفه هو بنفسه وعلى سبيل المثال: يمكنك أن تساعده في مجال دراسته، أو قضاء وقت أكثر معه، أو إمداده بمبلغ صغير ليبدأ به عمله الخاص. ولتكن هذه هي أهدافك التي تسعى لتحقيقها، هي

كلها قابلة للقياس، وليس معنى ذلك أن تتخلى عن أهدافك إذا كانت تخص الآخرين، ولكن فقط عليك إعادة التفكير فيها وصياغتها بحيث يكون لك فيها الدور الرئيسي.

الظروف وتأثيرها في الهدف

إن نفس الموقف يحدث في مجال العمل الجماعي، حيث يكون لك وحدك القدرة على تحديد المدى الذي تكون لك فيه السيطرة على نتائج الفريق. ليس من الضروري أن تقوم بكل شئ بنفسك، ولكن عليك متابعة إنجاز الأعمال. وهنا تسأل نفسك: هل يمكن أن أغفر لنفسي إذا ما فشل الفريق؟ هل ألتمس لنفسي الأعذار وأوجه اللوم للآخرين؟ وإذا كان الأمر كذلك، أعد التفكير في النتيجة المستهدفة قبل العمل على تحقيقها.

هناك بالتأكيد ظروف معينة، وليس أشخاص، تؤثر في هدفك، فمثلاً: معدل الفائدة، أو سعر الصرف، أو مستويات أسعار السلع، أو أسعار الأسهم، أو الأحوال الجوية، كل هذه العوامل تكون خارج سيطرتك.

قيم آثار تحقيقك لهدفك بأمانة

عليك أن تسأل نفسك أيضاً: هل تحقيقك لهذا الهدف يترتب عليه فقدان شيء تحرص عليه وترغب في الاحتفاظ به؟ ويعني ذلك أن تفكر في هدفك بصورة أشمل، ومن ذلك تأثير هذا الهدف على أهدافك الأخرى، وكيف يمكن أن يؤثر على أهداف الآخرين ممن يهمك أمرهم؟ فمثلاً: تحقيقك لهدفك المهني يمكن أن يؤثر على حياتك العائلية، أو قضاء وقت أقل في الاستمتاع بهواياتك المفضلة، أو متع الحياة. وعلى العكس من ذلك: فتحقيق هدف الاستمتاع بمباهج الحياة قد يعني التضحية بالترقي في العمل إذا كان ذلك يتطلب السهر لمدة طويلة والعمل في العطلات.

إن تحقيق النتيجة المرجوة معناه الانتقال من وضع أو حالة ما إلى وضع أو حالة أخرى. وكلا الحالتين تتضمنان (شعورك حيالهما والمزايا والعيوب الخفية في كل منهما) كما تتضمنان جوانب خارجية ملموسة

- مثل البيئة المحيطة بعلمية التغيير .

العناصر الكلية لتحقيق النتائج

في إطار اختيارك لقائمة أهدافك؛ قد يحدث أن يكون أحدها غير مدروس بشكل كافٍ، وفي هذه الحالة، وحتى إذا لم تتأثر أهدافك ونواياك الشخصية الأخرى، فإن أهداف أشخاص آخرين ممن تهتم بهم قد تتأثر سلباً. فإذا وضعت هذا في اعتبارك سترى أنك أيضاً قد خسرت، بما يعني أنك قد تفقد شيئاً مهماً (العلاقات الطيبة مثلاً).لذلك لا بد من أن تضع مثل هذه العوامل في الاعتبار.

لا توجد نتيجة منعزلة محققة عن باقي أمور الحياة

يحدث أحيانا أن يصعد أحد الأشخاص السلم الوظيفي بسرعة ليرتقي أعلى مناصب المؤسسة أو المنظمة تاركاً خلفه خسائر وضحايا بلا عدد. ولكن هل فكرت في الخسائر التي تلحق بالشخص ذاته، خصوصاً على المدى الطويل؟ إننا نتأثر عاجلاً أو آجلاً بتبعيات الأحداث. فلا توجد نتيجة محققة منعزلة عن باقي أمور لحياة، ولا يمكن أن نعمل بمعزل عن كل المحيطين بنا. إلى أي مدى يمكن لشخص أن يتجاهل أو يؤثر سلباً على أهداف الآخرين في سبيل تحقيق هدفه الذاتي؟

عليك إعادة التفكير قبل الشروع في تحقيق النتيجة

إذا كنت أنت هذا الشخص فعليك أن تقرر ما إذا كنت ستتجاهل أن تضر بأهداف الآخرين لصالح هدفك أنت، فإذا كانت النتيجة المستهدفة تعادل أو تفوق كل الجوانب الإيجابية التي تتمتع بها في وضعك الحالي فلا بأس ، وإذا لم

تكن فعليك بإعادة التفكير قبل الشروع في سبيل تحقيق هذه النتيجة – قبل وليس بعد – أن ينهار عالمك وعالم الآخرين أيضاً.

مصادر القيم وعلاقتها بالأهداف

بعد قيامك بتحديد مجموعة القيم ستتمكن في هذا الجزء من التعرف على مصادرها، فمثلاً: هل اكتسابها كان من عائلتك أم مدرستك أم من دور العبادة أم من موقعك الجغرافي أم من مستواك المادي أم من وسائل الإعلام، أم من أشخاص تحترمهم أو تعتبرهم قدوة.

وأنت بالطبع أقدر على تحديد مصادر أخرى بخلاف هذه القائمة، ففي بعض الأحيان ترتبط إحدى هذه القيم أو المثل بشخص معين ("أنا لن أنسى ما قاله... فلان")، أو بزمن أو بمكان ("في اللحظة التي حدث فيها ذلك الموقف، قررت أن...") إن هذا الربط يساعد في تحديد أي هذه القيم أكثر تأثيراً في وضعك الحالي وفي أهدافك. ولا شك أن ترتيب ودرجة أهمية القيمة قد تؤكد الارتباط بهدفك أو عدم الارتباط به. وفي كل الحالات تمدك القيم باختيارات واسعة، وقد تتمكن من تغييرها كما شئت. والخلاصة أنه بقدر ما تتمكن من تدعيم أهدافك وربطها بالقيم الموجودة في البيئة المحيطة، بقدر ما تنجح في تحقيق هذه الأهداف.

إمكانية تغيير أهدافك

الأمر المدهش أنك تستطيع أن "تتفاوض" مع قيمك ومع الأهداف التي ترجو تحقيقها، فمنهج البرمجة النفسية اللغوية يؤكد أهمية الاختبار. إن مجموعة قيمك ومعتقداتك التي تراكمت عبر الزمن قد تكون قد ساعدتك على تحقيق أهداف في الماضي، ولكن بإعادة تقييم هذه القيم، فإنك تخلق بنفسك فرص الاختيار تتناسب مع أهدافك وقيمك الحالية. إن كل ما في الحياة – سواء كان

البشر أو الأشياء – يتغير ولا يخرج عن هذه السُنن. وبممارستك لعملية الاختيار لحظة بلحظة، يمكن القول إنك تسيطر وتتحكم في ما إذا كان التغيير مطلوباً أم لا، والكيفية التي يتم بها هذا التغيير. إن احترامك للخريطة العقلية للآخرين يشير إلى احترامك لاختياراتهم في نفس الوقت.

الهدف وأهميته

إن الاختيار متاح لتغيير قيمك كما تستطيع أن تغير أهدافك، فقد تتحاور مع نفسك كالآتي: "لا يبدو أن هذا الهدف ما زال هاماً"، ولكن "هناك هدفاً آخر أكثر أهمية الآن" أو قد تقوم بتبديل ترتيبها التنازلي، وهكذا فإننا نجري عملية اختيار مستمرة ما بين البدائل ويتم ذلك لأسباب عديدة قد يرجع بعضها إلى الاختلاف في نمط الحياة مثل: الزواج أو تولي وظيفة جديدة أو تغيير مكان الإقامة أو الإصابة بمرض أو التعرض لحادث... الخ. ولكنك تستطيع أيضاً تغيير قيمك من خلال إجراء تقييم واعٍ باعتباره جزءاً لا يتجزأ من عملية تحديد النتائج المرجوة. بمجرد أن تقوم بعملية التقييم وتجد أن أحد الأهداف أصبح قليل الأهمية، قُم بتعديله أو بإلغائه أو استبداله بهدف آخر. أو على العكس قد تقوم بتدعيم وتقوية هدف آخر ليصبح على رأس القائمة.

الحوافز العملاقة تنتج أهدافاً عملاقة

إذا كنا نريد أن نكتشف الاحتمالات اللامحدودة الكامنة في داخلنا فإن علينا أن نجد أهدافاً كبيرة بما فيه الكفاية، عظيمة بما فيه الكفاية لكي تكون بمثابة تحدٍ لنا بحيث نندفع بما يتجاوز الحواجز التي تقف في طريقنا لنكتشف الحقيقية. تذكر أن ظروفك الحالية لا تعكس قدراتك النهائية، بل حجم ونوعية الأهداف التي تركز عليها حالياً. إن علينا جميعاً أن نكتشف ونبتدع هاجساً رفيع القيمة.

أهدافك تحملك إلى ما وراء الحواجز التي تعترض طريقك

حين نحدد لأنفسنا أهدافاً كبيرة، فقد تبدو مستحيلة التحقيق، غير أن المفتاح الأكثر أهمية لتحديد الأهداف هو أن تجد هدفاً كبيراً بما فيه الكفاية بحيث يكون مصدر الهام وبحيث يدفعك لإطلاق العنان لكل قواك.

ويمكن القول إنني أدرك بأنني اخترت الهدف الصحيح حين يبدو لي أن هذا الهدف مستحيل ولكنه يمنحني في نفس الوقت إحساسا بالاستثارة لمجرد التفكير في إمكان تحقيقي لهذا الهدف. ولكي نجد فعلاً الأفكار الإبداعية والعطوفة الأشخاص كرسوا أنفسهم لهذه القضايا.

لماذا لا يحدد جميع الأشخاص أهدافاً لهم؟

لا بد أن يتبع تحديد الأهداف تطوير خطة واضحة بالإضافة إلى عمل مكثف ودؤوب لتحقيق هذه الخطة. إن لديك القوة للقيام بالعمل، وإذا لم تتمكن حتى الآن من استجماع هذه القوة فإن ذلك إنما يعود لأنك فشلت في تحدي الأهداف التي تلهمك.

هل لديك قائمة بأهداف واضحة ومحددة لتحقيق النتائج التي تمكنك تحقيقها في حياتك من النواحي الذهنية، والعاطفية، والبدنية، والروحية، والمالية؟ ما الذي منعك حتى الآن من تحقيق ذلك؟ فبالنسبة لمعظم الأشخاص يكمن السبب في ذلك من الخوف الكامن في اللاوعي من خيبة الأمل.

فالبعض حددوا أهدافاً لهم في الماضي ولكنهم أخطؤا في تحقيقها، نتيجة لخيبة أملهم وخوفهم من التعرض للألم من جديد فإنهم لا يقفون عن تحديد أهداف لهم.فهم لا يريدون أن تكون لديهم توقعات يكون مصيرها الخيبة. كما أن آخرين يحددون أهدافهم ولكنهم يسيئون لأنفسهم لأنهم يربطون سعادتهم الشخصية كلياً بقدرتهم على تحقيق هذه الأهداف التي قد تكون خارج نطاق

سيطرتهم أولا فهم يفتقرون للمرونة التي تمكنهم من ملاحظة أنهم، وهم يتحركون في اتجاه أهدافهم إن هنالك أهدافاً جليلة أكثر قيمة تتوفر حولهم.

فشلك في تحقيق هدفك باعثاً لاقترابك من هدفك الحقيقي

لا شك أن عملية تحديد الأهداف تعمل على نفس النسق الذي تعمل به قوة بصرك. إذ كلما اقتربت من المكان الذي تستهدفه حققت وضوحاً أكبر من الرؤية، ليس فيما يتعلق بالهدف نفسه، بل كذلك بالنسبة لتفاصيل كل ما حوله.

ومن يدري؟ فقد تقرر بأنك تفضل أحد تلك الاحتمالات الأخرى، وأن هذا الاحتمال يوفر لك إلهاماً أكبر، وبذا تسير باتجاه ذلك الهدف الجديد بدلاً من الأول! بل يحدث في بعض الأحيان، أن يكون فشلك في تحقيق هدفك باعثاً لاقترابك أكثر فأكثر من الهدف الحقيقي لحياتك.

إن الدافع للإنجاز والمساهمة يأتي بأشكال عدة. فقد يتولد لدى بعض الأشخاص نتيجة لخيبة الأمل، أو حتى لمأساة يواجهونها. أما بالنسبة للبعض الآخر فقد يجدون الوقود الذي يشعلهم لمجرد إدراكهم في يوم من الأيام أن الحياة تمضي، وأن نوعية حياتهم تتضاءل مع كل لحظة تمر. إن إدراك ما هو ممكن، وتوقع السيناريو الأفضل الممكن، أو إدراك هؤلاء الأشخاص أنهم يحرزون تقدماً واضحاً يمكن له أن يساعدهم على تطوير قوى دفع هائلة لتحقيق المزيد.

تحقيق أهدافنا تستغرق انتباهنا

قد لا ندرك في بعض الأحيان مدى تقدمنا لأن عملية تحقيق أهدافنا تستغرق كل انتباهنا. ومن الصور التشبيهية التي قد تعبر عن ذلك هو حين يقول لك صديق ما حين يرى ابنك أو ابنتك إنه كبر بدرجة أدهشته، فتجيبه بدهشة

صادقة: "حقاً؟". إن نمو ابنك أو ابنتك كان يتم يوماً بعد يوم دون أن تنتبه لذلك، بل إن من الأصعب أن تلحظ نموك أنت.

مفتاح تحقيق أهدافك

حين تحدد هدفاً لك فإنك ستكون قد التزمت بالتحسين المستمر، إذ اعترفت بحاجة جميع بني البشر للتحسين المستمر الدؤوب. هنالك قوى في الضغط الذي يحدثه الشعور بعدم الرضا، وفي التوتر الناجم عن الانزعاج المؤقت. فهذا هو نوع الألم الذي تريد أن يكون لديك في حياتك: نوع الألم الذي يتحول على الفور إلى أفعال جديدة إيجابية.

يعرف هذا النوع من الضغط بـ "الضغط الحسن" وهو المعاكس للغمّ فالضغط الحسن يمكن أن يكون قوى دافعة إيجابية تدفعك إلى الأمام لكي تغزز نوعية حياتك وحياة كل أولئك الذين يهمك أمرهم. فكر في الأمر استخدمه لكي يدفعك إلى الأمام. بعض الناس يحاولون تجب الضغط، غير أن تجنب التوتر يثير شعوراً بالملل ويجعل من الحياة مجرد تجارب لا بريق فيها، وهو ما يشتكي منه الكثيرون من الناس.ولكننا حينما نشعر بالاستثارة في الحقيقة، فإننا نشعر بنوع من الضغط أو التوتر في داخل أنفسنا. غير أن مستوى الضغط هنا لا يغرقك، بل هو ينشطك.

السير في اتجاه ما ترغب في تحقيقه

هنالك فرق بين أن تكون معرضاً للضغط وبين أن تكون مسيطراً على هذا الضغط استخدم "الضغط الحسن" كدافع يسير بك في اتجاه ما ترغب في تحقيقه، فمن شأن هذا أن يحدث تحولاً هائلاً في داخلك. إنك بتعلمك استخدام الضغط، بحيث يصبح صديقك وليس عدوك تستطيع في الواقع أن تحوله إلى أداة تساعدك

على أن تعيش حياتك بملئها. يضاف إلى ذلك أن علينا أن نتذكر أن مستوى الضغط لدينا يتم بدافع ذاتي. لذا علينا أن ندفعه.

أحد أسهل السبل التي يمكنك عن طريقها أن تستخدم الضغط كحليف لك هو الاستعانة بالآخرين ممن تحترمهم ذلك حين تلتزم بتحقيق أهدافك. إذ إنك بإعلانك على الملأ بأنك ستصل إلى كل ما يتطلبه الأمر لكي تحقق أعمق وأصدق رغباتك، فإنك ستجد صعوبة أكبر في ذلك فإن عن طريقك حين ينتابك الشعور بالإحباط أو يواجهك التحدي.

إذ إنك حين تشعر بالتعب أو عدم اليقين تحس بأن الأمور لا تسير في الاتجاه الصحيح، فإن ذكرياتك عن إفصاحك عن أهدافك قد يدفعك إلى الاستمرار، أوقد يعمد أصدقاؤك إلى مساعدتك بأن يمدوا لك يد العون لتصعد لمستويات أعلى. قد تجد في ذلك أداة مفيدة تساعدك على الاستمرار في الطريق حتى وإن اعترضتك الحواجز والمطبات.

الإخفاق في تحديد الأهداف الحقيقية

لا بد من القول إن الناس يمتنعون في كثير من الأحيان من متابعة هدف معين خشية إخفاقهم. والأسوأ من ذلك أنّهم يبدءون في متابعة هدف معين ثم ما يلبثون أن يتخلوا عنه بسرعة، وقد يكونون على المسار الصحيح الذي يمكنهم من تحقيق ما يريدون غير أنهم يخفقون في التذرع بالصبر الذي يبديه قاطع الحجارة. ونظراً لأنهم لا يحصلون على معلومات مرتجعة عن مدى تقدمهم؛ فإنهم يتخلون عن هدفهم بسرعة مذهلة.

وإذا كانت هنالك مهارة وجدتها لدى الأبطال – أي أولئك الأشخاص الذين حققوا في الواقع أقصى رغباتهم – فهي مستوى الإصرار الدؤوب الذي

لا يصدق. فهم يغيرون نهجهم تبعاً للضرورة، غير أنهم لا يتخلون قط عن بصيرتهم.

أطلق قوة نظام التنشيط المعقد لديك لتحقيق أهدافك

ما هي القوى التي يستمد منها بعض الأشخاص قوتهم؟ ما هو هذا الإدراك الحسي الذي يبدو وكأنه فوق الحواس ظاهرياً والذي يمكّن مثل هؤلاء الأشخاص من ملاحظة أي شيء له علاقة بأهدافهم، أو يمكن استعماله للتوصل إلى ما ترغب فيه قلوبهم؟ أعتقد أن مثل هؤلاء الأفراد قد تعلموا في كل من هذه الحالات استخدام ميكانيكية في أدمغتهم تسمى نظام التنشيط المعقد.

المثيرات التي تهاجمك في كل لحظة

يبدو هذا التعبير معقداً، والعملية معقدة دون شك، ولكن وظيفة نظام التنشيط المعقد هذا بسيطة وعميقة: فهي التي تقرر ماذا تلاحظ وما الذي يجب عليك أن تنتبه له.

إنها الأداة التي تجري مسحاً لذهنك. تذكر أن ذهنك الواعي يمكنه أن يركز على عدد محدود من العناصر فقط في وقت من الأوقات، ولذلك فإن دماغك يصرف قدراً كبيراً من الجهد وهو يقرر ما الذي يجب أن ينتبه له.

هنالك مثيرات لا تعد ولا تحصى تهاجمك في كل لحظة، هو أن عقلك يحذف معظمها ويركز على ما يعتقد أنه هام، والميكانيكية التي يستعملها لتحقيق ذلك هي ميكانيكية نظام التنشيط المعقد، وهذا النظام هو المسئول المباشر عن القدر المعين من الواقع الذي تمارسه عن وعي.

الحوافز الكافية ذات الإلهام

تذكر أنك إذا أثرت في نفسك الحوافز الكافية التي تلهمك فإن القوة التي تطلق العنان لها في داخلك ستجد طريقاً يمكّنك من التعبير عن رغباتك. كما أن عليك ألا تبذر وقتك مبدئياً في التفكير بأمور محددة تماماً. مثلاً، أريد بيتاً ذا أرضية من عدة مستويات في المواقع كذا وكذا، على أن يكون الأثاث من الطراز الحديث، مع قطع من ألوان ملائمة في هذه الزاوية وتلك الزاوية.

ضع نفسك في موضع ثقة كاملة

عليك الآن أن تضع نفسك في موضع ثقة كاملة بالنفس وتوقع كلي بأن بإمكانك تحقيق كل ما تريد. امنح نفسك حرية استكشاف إمكانيات ممارسة الحياة دونما حدود أو قيود.

الغرض من تحقيق هذا الهدف

إننا ونحن نتابع تحقيق أهدافنا قد نخفق في إدراك تأثيرها الحقيقي على البيئة المحيطة بنا. إننا نعتقد بأن إنجاز هدفنا هو الغرض النهائي لنا، غير أننا إن كنا نتمتع بقدر أكبر من الفهم فإننا سندرك بأننا ونحن نتابع تحقيق أهدافنا فإننا نطلق في كثير من الأحيان ما نسميه الآثار التسلسلية التي تؤدي إلى نتائج أبعد بكثير مما توخيناه في الأصل.

أن رجل الأعمال يسعى لتحقيق الربح، ويستطيع وهو يفعل ذلك أن يخلق مجالات عمل توفر للناس فرصاً لنمو شخصي لا يصدق ولدعم نوعية حياتهم. إن عملية كسب سبل المعيشة تمكّن الناس من تحقيق أهداف مثل العمل على

اكتساب دراسة أبنائهم في الجامعة. ويساهم هؤلاء الأبناء بالتالي بدورهم بأن يصبحوا أطباء ومحامين وفنانين ورجال أعمال وعلماء وآباء، وهكذا دواليك في سلسلة لا تنتهي.

الوصول إلى ما تريد؟

لا بد أن لديك الأساليب والرؤى التي تساعدك على معرفة كيف يحقق الآخرون نتائجهم، وكيف تُقيّم تصرفاتهم حتى يمكنك إحراز نتائج مشابهة لنتائجهم. ولكن يبرز هنا سؤال مهم هو: ماذا تريد أنت؟ وماذا يريد للآخرين الذين تحبهم وتهتم بهم؟ وتحتاج الآن إلى تحديد هدفك.

إن أدواتك الفعالة تكون بلا فائدة ما لم تتوافر لديك فكرة جيدة عن استخدام هذه الأدوات في تحقيق ما تريده بها. فمثلاً لو أن لديك أفضل أنواع المناشير وأنت تتجول في الغابة، وكنت تعرف نوعية الأشجار التي تريد قطعها، فإنك تكون بذلك ممسكاً بزمام الموقف. أما إذا لم تكن على دراية بهذه الأشجار، فإنك تمتلك أداة رائعة فحسب، ولكن لا فائدة منها.

القدرة على رسم الاستراتيجية

أن صورة حياتك تتوقف على قدراتك الحوارية. وفي هذا الإطار، سوف نتحدث عن تحديد مهارات الحوار التي ستجعلك قادراً على استخدام قدراتك بأفضل شكل ممكن عند مواجهتك أيَّ موقف. فمن المهم جداً أن تكون لديك القدرة على رسم استراتيجية خاصة ترشدك إلى أين تريد الذهاب، وتعرف بها الوسائل التي يمكنها مساعدتك في الوصول إلى ما تريد.

التفوق يمكن تحقيقه بالتقليد

الشيء الرئيسي الذي يجب أن تعرفه هو أنه ليس هناك حدود لما تستطيع القيام به. ومفتاحك هنا هو المحاكاة، فالتفوق يمكن تحقيقه بالتقليد. فأي شيء يفعله الناس، يمكنك فعله بالتقليد المتقن لما يقومون به وسوف ترى أنك تفعل مثلهم تماماً، مثل الدخول والاندماج في علاقة قوية بطرف آخر. ولكن، كيف تقلّد الآخرين؟ في البداية عليك أن تدرك النتائج تتحقق عن طريق القيام بمجموعة إجراءات.

فكل نتيجة لها مسبب. فلو أنك قلدت تصرفات شخص آخر بالضبط ظاهرياً وداخلياً، فسوف تحقق في النهاية نفس النتائج التي يحققها ذلك الشخص. فمثلاً: ابدأ بتقليد تصرفات وسلوكيات شخص ما وابدأ أولاً بمعتقداته، ثم اتبع قواعده المنطقية، وأخيراً، قلده في شكله وطبيعته وصورته الخارجية. حاول أن تفعل هذه الأشياء الثلاثة بدقة وسوف تتمكن من القيام بأي شيء تريده.

لا تغلق جميع السبل أمام تحقيق الهدف

لقد عرفت أن تحقيق النجاح أو الفشل يتوقف على الاعتقاد بأحدهما. فسواء أكنت تعتقد بقدرتك أو عدم قدرتك على تحقيق شيء ما، فأنت على حق. حتى لو كنت تملك المهارات والإمكانات التي تساعدك على تحقيق شيء ما، وقلت لنفسك إنك لن تستطيع تحقيق هدف ما، فإنك بهذا تغلق جميع السبل التي تجعل تحقيق هذا الهدف ممكنا. وإذا قلت لنفسك إنك تستطيع تحقيق هدف ما، فإنك بذلك تفتح كل الطرق التي تمدك بوسائل تحقيق هذا الهدف.

الوصفة الفعالة لتحقيق النجاح

هل تعرف وصفة أقصى نجاح يمكن تحقيقه؟ في البداية، حدد النتائج التي تبغى الوصول إليها، وقُمْ بتنمية إحساسك بما يتحقق، ثم زِدْ من مرونتك في تغيير سلوكياتك حتى تجد أفضلها، وثِقْ أنك ستوصل إلى النتائج المحددة. وإذا لم تستطع، فهل تكون قد فشلت؟ بالطبع لا. فأنت في هذه الحالة تحتاج إلى تغيير مثلك مثل قائد المركب، تحتاج فقط إلى تغيير سلوكك حتى تصل إلى ما تريد.

لقد عرفت فيما سبق كيف تكون في حالة منتجة، وقد عرفت أيضاً كيف تغير فلسفتك ومعتقداتك الداخلية حتى يخدمك وتمكنك وتساعدك على تحقيق رغباتك. وأنت تعرف جيداً أنك لو وضعت النجاح نصب عينيك فسوف تحققه. وهناك ديناميكية هائلة في هذه العملية، فكلما امتلكت مصادر أكبر كلما زادت قوتك. وكلما شعرت بقوة أكبر كلما تمكنت من الخوض في هذه المصادر أكثر وتوفرت لك حالات أكثر قوة.

العقل اللاواعي يعطي المعلومات من أجل تحريكنا باتجاه الأهداف

ومفتاح هذه العملية هو معرفتك ماذا تريد.فالعقل اللاوعي يعطي المعلومات بشكل متواصل بالطريقة التي تحركنا في اتجاهات معينة. وحتى على مستوى اللاوعي، فإن العقل يحرف ويحذف ويعمم. لذا، فقبل أن يعمل العقل بفاعلية، علينا أن ننمي إحساسنا بالنتائج التي نتوقع الوصول إليها. وتسمى هذه العملية بـ "الانضباط النفسي" وعندما يكون للعقل هدف محدد، فإنه يركز عليه حتى يتحقق. أما إذا لم يكن لديه هدف محدد، فن طاقته تتشتت. ويكون كالشخص الذي يملك أكبر منشار ولا يعرف لماذا يقف في وسط الغابة .

كيف تصيغ أهدافك؟

يجب أن تتعلم كيف تصيغ أهدافك وأحلامك ورغباتك، كيف تصنع في ذهنك، ماذا تريد وكيف تحصل عليه. هل حاولت من قبل أن ترتب لعبة الصور المتقطعة دون أن ترى الصورة النهائية التي تمثلها اللعبة؟ هذا بالضبط ما يحدث عندما تحاول أن ترتب حياتك دون معرفة النتائج.

فعندما تعرف نتائجك، فإنك بذلك تعطي عقلك صورة واضحة عن نوعية المعلومات التي يستقبلها من الجهاز العصبي. إنك تعطيه الرسائل الواضحة التي يحتاجها لكي يصبح فاعلاً ومؤثراً.

وهناك أناس يبدون دائماً مرتبكين، حيث يمشون في طريق ثم يتركونه ويتجهون إلى طريق آخر. يجربون شيئاً ثم يتحولون إلى غيره، يسلكون طريقاً ثم يتجهون إلى الاتجاه المضاد. إن مشكلتهم بسيطة فهم لا يعرفون ماذا يريدون. باختصار، لا يمكنك التصويب تجاه هدف إذا لم تكن تعرف أين هو بالضبط.

لا بد من تحديد ماذا تريد

وعندما تكتب قائمة أهدافك، ستجد أن بعضاً من هذه الأهداف كانت بخاطرك منذ سنوات عديدة، وبعضاً منها لم يخرط على بالك من قبل. ولكنك لابد من تحديد ماذا تريد، لأن معرفتك لما تريد تحدد بشكل كبر النتائج التي ستتوصل إليها.

وقبل أن يحدث أي تغير في حياتك لا بد أن يحدث أولا في داخلك، وهناك شيء آخر مدهش شأن ما يحدث عندما تصل إلى تفسير داخلي واضح لما تريد، فإن عقلك وجسمك يتم برمجتهما لتحقيق هذا الهدف، فلكي نتخطى حدودنا

الحالية يجب أولاً أن نتخطى هذه الحدود داخل عقولنا. ومن ثم، فإن حياتنا سوف تتغير بالتبعية .

وفي الحياة العادية، يمكنك أن تذهب بعيداً، ولكنك تحتاج وقتاً كي تضع في عقلك واقعاً أعظم مما عشته في الماضي. ثم تبدأ في إبراز هذا الواقع الداخلي إلى العالم الخارجي.

ابدأ بتجسيد أحلامك

أيُّ الأشياء التي تريد أن تحصل عليها أو تفعلها أو تكونها أو تشارك فيها. اقترب من الأشخاص والمشاعر والأماكن التي تريدا أن تكون جزءاً من حياتك. الآن، اجلس وامسك ورقة وقلماً، وابدأ في الكتابة، ومفتاح الموضوع هو أن تحتفظ بقلمك يتحرك ولا يتوقف عن الكتابة مدة لا تقل عن خمس عشرة دقيقة. ولا تحاول في هذه المرحلة أن تحدد الكيفية التي ستحقق بها النتيجة التي تريدها. فقط، اكتب، بلا حدود أو قيود. واختصر كلما كان بإمكانك ذلك حتى تستطيع الانتقال إلى الهدف التالي. احرص على جعل قلمك يتحرك ويكتب طوال الوقت.

خُذْ ما تحتاج إليه من وقت لكي تجمع عينات من النتائج الخاصة بالعمل أو الأسرة أو العلاقات أو الحالة الذهنية أو الحالة العاطفية أو الاجتماعية أو الحالة البدنية أو أي نتائج أخرى. اشعر كما لو كنت قائداً. وتذكر أنك تسيطر على كل الأمور. إن معرفتك هدفك أول المفاتيح للوصول إليه.

الأسباب هي الفارق بين الحرص وعدمه

إذا كان لدى الإنسان أسباب كافية ليفعل شيئاً، فهو يستطيع أن يفعل أي شيء، إن هدفنا من القيام بأي شيء يعد حافزاً أقوى من هذا الشيء الذي نسعى لتحقيقه، فالأسباب هي الفارق بين حرصك وعدم حرصك على تحقيق هدف ما، فهناك أشياء كثيرة في الحياة تقول إننا نريدها ولكننا في الحقيقة لا نهتم بتحقيقها، فيجب أن نكرس أنفسنا تماماً لأي شيء نريد تحقيقه. فمثلاً، لو أنك قلت: إنك تريد أن تكون غنياً، فهذا هدف، ولكنه لا ينعكس بشكل قوي ومؤثر على تفكيرك.

أما إذا أدركت سبب رغبتك في أن تكون غنياً، وماذا يعني أن تكون غنياً، فسوف يحفزك ذلك كثيراً لتحقيق هذا الهدف، فالسبب وراء فعل أي شيء أهم كثيراً من طريقة فعل هذا لاشيء، ولو كان لديك مبرر وسبب كافٍ قوي لفعل شيء ما، يمكنك بسهولة صياغة الطريقة التي تقوم بها بذلك. فلو أن لديك أسباباً كافية، يمكنك حقاً أن تفعل أي شيء في هذا العالم.

الاعتقادات والسلوكيات التي تؤدي إلى النجاح

إننا نسمع كثيراً عن النجاح، ولكننا لا نسمع ما يكفي عن مكونات هذا النجاح، كالاتجاهات والاعتقادات والسلوكيات التي تؤدي إلى تحقيق هذا النجاح. إذا لم تكن تدرك جيداً هذه المكونات، فقد تجد صعوبة في تحقيق النجاح.

النجاح والفشل

إننا نستطيع أن نعرف ماذا نريد، أو لماذا نريده، أو مَن الذي سيساعدنا على تحقيقه، ولكنّ أهم شيء، والذي يحدد لنا في النهاية نجاحنا أو فشلنا في تحقيق أهدافنا، هو تصرفاتنا.

ولكي نتصرف بوعي، علينا أن نضع خطتنا خطوة خطوة. فعندما تنوي بناء بيت، هل كل ما تفعله هو إحضار الخشب والمسامير والمطرقة والمنشار ثم تبدأ في العمل، هل تبدأ بقطع الأخشاب وتثبيتها بالمسامير ثم تنتظر النتيجة؟ هل هذا يمكن أن يؤدي لتحقيق نجاح؟ لا يمكن. فلكي تبني بيتاً، فإنك تحتاج إلى رسم تخطيط، وتحتاج إلى ترتيبات ونظام كي تكمل إجراءاتك ولكي يقوي بعضها البعض.

وإن لم يكن الأمر كذلك، فستحصل في النهاية على كتل متجمعة وغير متناسقة من الأخشاب.

ابدأ بالأصعب ثم الأسهل

تُرى ما هي الإجراءات الضرورية التي يتوجب اتخاذها حتى تحقق النتيجة التي تتطلع إليها؟ إذا لم تكن تعرف، فتخيل شخصاً يكون قد حقق ما تريده أنت، وابدأ بتقليده ويلزمك هنا أن تبدأ بأصعب الأهداف، ثم الأسهل فالأسهل خطوة خطوة. فإذا كنت تضع من بين أهدافك أن تصبح مستقلاً من الناحية المالية، إذاً فالخطوة التي يجب أن تسبق تحقيق هذا الهدف هي أن تصبح أنت رئيس شركتك الخاصة. الخطوة السابقة لهذه الخطوة هي أن تصبح نائباً للرئيس أو تشغل أي منصب مهم آخر.

استرجع النتائج

ولو كنت تريد أن تصبح شخصاً معروفاً عالمياً، ما هي الخطوات التي تؤدي إلى تحقيق هذا الهدف؟ إنك في طريق استرجاع النتائج خطوة خطوة في كل

المجـالات – مـن الأعمـال إلى الأمـور الشخصـية – تسـتطيع أن ترسـم الطريـق الصحيح الذي يمكنك إتباعه بادئاً بهدفك النهائي ومنتهياً بما تريد أن تفعله الآن.

ستكون ثقتك بالنجاح أكبر

ارجع إلى تاريخك الشخصي، واسترجع زمنا كنت فيه ناجحـا في شـيء مـا أغلق عينيك وارسم وتخيل أوضح صورة مكونة لذلك النجاح السابق، لاحظ ما إذا كنت رسمت هذه الصورة علـى يمينـك أو يسـارك أو أعلـى أو أسـفل أو في الوسط. مرة أخرى، لاحظ كل مقومات هذا النجاح – حجمه، شكله وحركاتـه والمشاعر والأحاسيس التي كان يوجدها بداخلك.

والآن، فكّر في النتائج التي حققتها اليوم، وارسم صورة لما يمكن أن تكون أنت عليه لو أنك حققت كل ما تريـده اليـوم. ضَـعْ هـذه الصـورة علـى نفـس الجانب مع الصورة الماضية، وقمْ بتكبيرها وتلميعها وتلوينهـا بقـدر اسـتطاعتك، ولاحظ الشعور الذي سينتابك. لا بد أنك ستشعر أنـك مختلـف جـداً، وثقتـك بالنجاح سوف تكون أكبر كثيراً مما كانـت عليـه وأنـت تصـوغ أهـدافك للمـرة الأولى.

لا يمكن تحقيق الهدف إذا لم تعرف ما هو بالضبط

لا يمكنك تحقيق هدفك إذا لم تكن تعرف مـا هـو بالضـبط. وإذا كـان مـن المحتم أن تستفيد شيئاً، فهو: أن النتائج لا مفـر مـن إنجازهـا. وإذا لم تمـد عقلـك ببرامج لتحقيق الأهداف التي ترمي إليها، فإن شخصاً آخر سيفعل لك ذلك بدلاً منك.

إذا لم تكن لديك خطتك الخاصة بك، فإن شخصاً آخر سيدخلك معه في خططه.

إن أحد أسباب فشل بعض الناس في الحياة هو أن النجاح يتخفى خلف العمل الجاد، وعملية وضع الأهداف وصياغة النتائج عمل صعب بالفعل. ويسهل كثيراً على الناس أن يبتعدوا عن هذه الأمور، وينخرطوا في كسب عيشهم بدلا من الرسم والتخطيط للشكل الذي يعيشون به.

فابدأ الآن في بذلك طاقتك، وخُذْ وقتك في ترتيب أمورك حتى تتمكن من وضع أهدافك بأفضل شكل ممكن.

يقال إن هناك مصدرين للمعاناة في هذه الحياة، المعاناة من وضع الخطط والمعاناة من وضع الخطة يزن قناطير، أما معاناة تحديد الهدف فتزن أطناناً.

نحن نتغير ولكن أهدافنا تبقى

من المهم أيضاً أن تراجع نتائجك بشكل منتظم. فأحياناً، نحن نتغير، ولكن تظل أهدافنا كما هي لأننا لا نحاول أن نعرف ما إذا كنا لا نزال نريد تحقيق نفس هذه الأهداف أم نريد غيرها في حياتنا. وعلى هذا الأساس، راجع نتائجك وأهدافك كل عدة أشهر أو كل عام بشكل منتظم.

ومن المفيد لك أن تحتفظ بدفتر فيه تسجيل لأهدافك في أي فترة من حياتك. فالدفاتر اليومية شيء رائع، فعند مراجعتك تستطيع أن تدرس وتعرف كيف تطورت حياتك، وكم يبلغ مقدار هذا التطور.

قائمة المراجع

المراجع العربية:

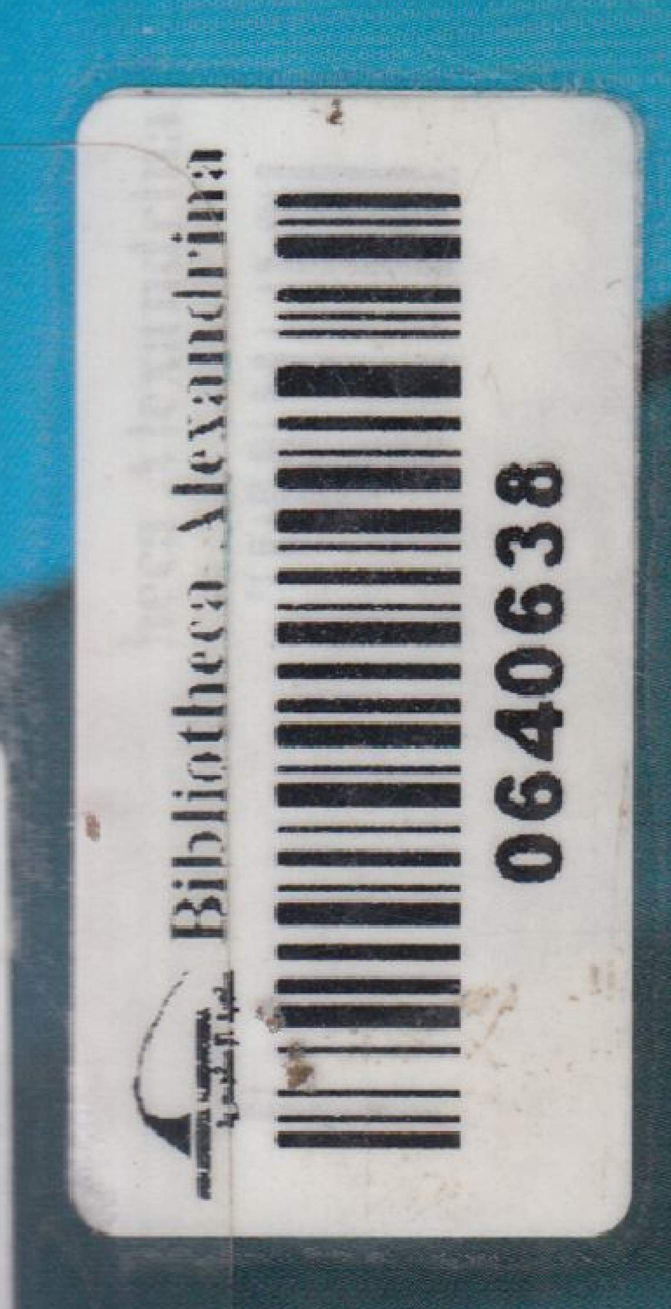
1. دونالد ب سباركس، ديناميكية التفاوض الفعال- منهج يكسب للحصول على ما ترغب فيه، الطبعة الأولى.
2. طه كاسب، فن التفاوض والإقناع، دار عالم الثقافة للنشر والتوزيع- الطبعة الأولى.
3. طه كاسب، كيف تكون مديراً مبدعاً وتحصل على أفضل ما لدى الآخرين، دار عالم الثقافة للنشر والتوزيع- الطبعة الأولى.
4. فرانك ما كنير، يمكنك أن تطلب منهم أن يعملوا، الطبعة الأولى.
5. د. إبراهيم الفقي، أسرار قادة التميز، مركز الخبرات المهنية- الطبعة الأولى 1996.
6. د. تشارلز آتش. بيشوب. جي آر، إحداث التغيير لكل شخص تلو الآخر، الطبعة الأولى 2002م.
7. أوبراي دانيالز، الحصول على أفضل ما لدى الناس في العمل، الطبعة الأولى 2001م.
8. كين بلا تشارد، المهمة الممكنة، الطبعة الأولى 1998م.
9. عبد الحكم الخزامى، أسس عملية التفاوض، القاهرة- بدون.
10. تقنية التفاوض، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار- العدد السادس- الكويت.
11. د. جاك دنكان، أفكار عظيمة في الإدارة، ترجمة: محمد الحديدي.
12. كيت كينان، أسس الإدارة الناجحة، ترجمة: مركز التعريب، البرمجة ـــ الطبعة الأولى.
13. دايان تريسى، الإدارة بالفطرة للمدير ورجل الأعمال، ترجمة: نسيم الصمادي، الشركة الدولية للإعلام ـــ القاهرة ـــ الطبعة الأولى.
14. مايكل موريس، المدير لأول مرة، ترجمة: معتصم الجلابي، الرياض ـــ الطبعة الأولى.
15. داني كوكس وجون هوفر، القيادة في الأزمات، ترجمة: هاني خلجة وريم السرطاوي ـــ بيت الأفكار ـــ امريكا ـــ طبعة 1998م.

المراجع الأجنبية:

1. Sarah Litvinoff, The Confidence Plan, 2004.
2. Anthony Robbins, Awaken The Glant. within, USA.
3. jack Confild & Mark Victor Hasen & les Hewitt, The Power of Focus, USA-2002.
4. James K.Von Fleex, 21 days to unlimited power with people, new jersey.
5. Robert Albert & Michael Emmons, Your Perfect Right, 1995- USA.
6. les Glblin, How To Have Comfidence & Power In Dealing With People, 1999.
7. Kathrgn d. Cramer. Ph.D When Faster – Harder – Smarter Is Not Enough, 2002.
8. Harry Alder & Beryl Heather, NLP In 21 Days, 1998 – London.
9. Meloday Beattie, Code Pendent Nomore,U.S.A-1996.
10. Anthony Robbins, unlimited Power,1997.
11. Robert Bolton 2 Dorothy Grover Bolton,1996.
12. Suzan Quilliam, what makes people take, 2003.
13. Juy Slaxeon & Bill Flucas, Be creative, 2004.

فهرس الكتاب

كيف تحدد أهدافك وتحقق رغباتك



ISBN 9957-36-163-5
9 789957 361631

